Die deutsche Warenkreditversicherung bis zur Gegenwart,

mit besonderer Berücksichtigung der Krise

Wissenschaftliche Abhandlung
zur Erlangung der Doktorwürde
an der Staatswirtschaftlichen Fakultät der
Ludwigs-Maximilians-Universität München

vorgelegt von

Studienrat Ernst Täuber

Berichterstatter:
Geh. Hofrat Prof. Dr. Otto von Zwiedineck-Südenhorst

Tag der mündlichen Prüfung: 20. Dezember 1937.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinem Bruder Johannes Joachim
in Dankbarkeit gewidmet.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548304_0092

Vorwort.

Die vorliegende Dissertation fügt der an sich schon großen Zahl von Abhandlungen über Warenkreditversicherung (meist über Inlands- oder noch häufiger über Exportkreditversicherung) eine weitere hinzu. Sie will, was bisher noch wenig oder nicht geschehen ist, eine Zusammenfassung in mehrfacher Richtung vermitteln:

1. Behandelt sie alle drei Arten: die Inlands-, Ausfuhr- und die noch wenig erörterte Abzahlungskreditversicherung nacheinander, weil dadurch einmal das verschieden geartete Kreditrisiko viel schärfer zutage tritt und zum andern die beiden letzten Arten, was ihre Betriebstechnik anlangt, erst nach Betrachtung der Inlandsversicherung voll und ganz verstanden werden.
2. Zeigt sie die Stellung der Warenkreditversicherung im Rahmen der sonstigen Kreditsicherung — was für die Vorkriegszeit schon einmal Herzfelder im Hinblick auf die Krediterkundigung unternommen hat — und beweist, daß sie in der Nachkriegszeit eine offene Lücke geschlossen hat.
3. Schildert sie das Schicksal der Warenkreditversicherung und ihrer Betriebstechnik im Wandel der Konjunktur über den bisher denkbar längsten Zeitraum, aus dem Bewußtsein heraus, daß eine zu kurzfristige Betrachtung je nach dem betreffenden Zeitpunkt der Beurteilung ein zu optimistisch oder pessimistisch gefärbtes Urteil hervorbringt. — In diesem Zusammenhang betrachte ich es als eine glückliche Fügung, daß es mir wegen meiner Berufsarbeit nicht möglich war, die Dissertation spätestens Herbst 1935, wie beabsichtigt, abzuschließen; denn der zeitliche Abstand von der Krise wäre noch zu kurz gewesen.

Noch etwas kennzeichnet die vorliegende Arbeit und das ist neben der Schilderung der Schwierigkeiten, die der Warenkreditversicherung als einer Konjunkturversicherung erwachsen, die zahlenmäßige Veranschaulichung der von der Versicherungsgesellschaft dagegen getroffenen

Änderungsmaßnahmen. Dies ist auf Grund von Zahlenbeispielen erfolgt, die dem vorliegenden Material nachgebildet wurden. Zur Wahrung berechtigter Geschäftsinteressen war freilich eine unveränderte Wiedergabe der Originalzahlen nicht möglich. An dieser Stelle ist den versicherten Firmen, die mir vertrauensvoll aufschlußreiches Material der Vergangenheit zur Verfügung gestellt haben, noch einmal zu danken.

Es sei nicht unerwähnt, daß ich gelegentlich, zur Vermeidung von Leerlaufarbeit und im Interesse der Zusammenschau, auf wertvolle frühere Arbeiten stärker zurückgegriffen habe. So geschah dies z. B. bei der Untersuchung der statistischen Unterlagen der Versicherung (auf Eichhorn zurückgegriffen) oder bei der Besprechung des Risikoproblems und seiner Versicherbarkeit in der Export- und Abzahlungskreditversicherung (auf Spensberger und Herzfelder zurückgegriffen).

Ich gebe mich zum Schlusse der Überzeugung hin, daß der Leser der Arbeit am Ende ebenso wie ich anerkennen wird, daß die Kreditversicherung allen Widerständen von innen und außen zum Trotz weitermarschiert und wesentlich mit zur Gesundung des Lieferantenkredites beiträgt.

München, 1. Mai 1938.

E. Täuber.

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung: Der Warenkredit und seine Sicherung . . . 11

Hauptteil 13

I. Abschnitt: Warenkreditversicherung und Kreditsicherung

1. Kapitel: Einrichtungen zur Verringerung des Kreditrisikos

A. Schadensmeidung durch Krediterkundigung 13

B. Schadensverhütung durch Kreditsicherung 19

C. Schadensbeschränkung:

1. durch Schadeneindämmung 25

2. durch Schadensverteilung:
Versuch eines zwischenbetrieblichen Schadensausgleiches 26

D. Schadensersetzung: Die Warenkreditversicherung 27

2. Kapitel: Entwicklung der Warenkreditversicherung

A. Entwicklung der Versicherung bis zur Inflation . . 28

B. Gründe für den Aufschwung der Warenkreditversicherung nach der Inflation 31

C. Entwicklung der Versicherung nach der Inflation . . 39

3. Kapitel: Volkswirtschaftliche Bedeutung der Warenkreditversicherung 43

II. Abschnitt: Praxis der Warenkreditversicherung

1. Kapitel: Schwierigkeiten der Organisierung der Warenkreditversicherung

A. Mangelnder Schadensausgleich der Kreditversicherung als einer Krisenverlustversicherung 48

B. Unzulänglichkeit der Schadensstatistik 52

1. Die Häufigkeit des Konkursereignisses 54

2. Der Umfang des Konkursereignisses 57

3. Die Intensität des Konkursereignisses 61

a) jährliche Konkurshäufigkeitsziffer einer Branche 61

b) jährliche Konkursverlustziffer einer Branche . 64

C. Schwierigkeiten der Konjunkturbeurteilung 66

D. Versagen der üblichen Versicherungstechnik 67

2. Kapitel: Versuch der Organisierung des Versicherungsschutzes

A. Grundlagen der Risikenbewertung: 69

1. das subjektive Risiko 69

2. Das Konjunkturrisiko 72
a) gute Risikenmischung 72
b) mehrjähriger Vertrag 74
3. das Branchenrisiko 75
a) seine Erfassung mit Hilfe der privaten Statistik 75
b) Verwertung der Ergebnisse der Marktforschung und Marktbeobachtung 75
B. Das Kreditrisiko und seine Versicherbarkeit 79
1. Objektivierung des Kreditprüfungsselbstentscheides der Versicherungsnehmer 78
2. Begrenzung des Kreditprüfungsselbstentscheides nach oben 80
3. Verlustbeteiligung der Versicherten 80
4. Mitwirken der Versicherungsgesellschaften an der Kreditprüfung und Kreditüberwachung 81
5. Mitwirken der Versicherungsgesellschaften beim Eintreiben von Außenständen bei Großinsolvenzen 82
3. Kapitel: Durchführung der Warenkreditversicherung 82

A. Delcredereversicherung 83
1. Einzelversicherung 84
2. Gesamtjahresumsatzversicherung: 84
Allgemeine Vereinbarungen 91
Besondere Vereinbarungen und Zusatzvereinbarungen 96
Zahlenbeispiele aus der Praxis 101
a) Vertragsangebot an eine Textilfabrik 101
b) Verträge aus der Industrie der Steine und Erden 109
aa) Versicherung eines Steinmetzgroßunternehmers 109
bb) Versicherung einer Porzellanfabrik 115

B. Exportkreditversicherung 125
1. Allgemeiner Teil 125
a) Das Exportrisiko und seine Versicherbarkeit . . 125
b) Katastrophendeckung durch das Reich 127
c) Mitversicherung durch das Reich 130
d) „Zusätzlicher" Export und Risikenmischung . . 130
e) Vorteile der gemischtwirtschaftlichen Organisierung der Versicherung 130
f) Sonderaufgaben der Exportkredit-Rückversicherung 132
2. Spezieller Teil 133
a) Systeme der Exportkreditversicherung 133

b) Betriebstechnik der Exportkreditversicherung nach Plan A 135
aa) Der Versicherungsantrag 135
bb) Die Allgemeinen Bedingungen 136
cc) Gefahrengruppen 138
dd) Deckungsarten: 139
Die Einzelkundenversicherung 139
Das Rahmenabkommen für Einzelversicherungen 139
Die Einzelrevolving-Kreditversicherung . . 140
Der Ausfuhr-Mantel-Vertrag 140
Die Ausfuhr-Pauschal-Versicherung 141
c) Entwicklung der Exportkreditversicherung 141
ca) Entwicklung der Bedingungen 141
cb) Finanzielle Entwicklung bis 1931 146
cc) Exportkreditversicherung in der Krise . . 148
cd) Neufassung d. Exportkreditversicherung 1933 150
Änderung der Belastungssätze der Versicherungsnehmer 151
Änderung der Ausfallentschädigung der Versicherung 152
Änderungen am Ausfuhrmantelvertrag . . 153
Änderungen am Ausfuhrpauschalvertrag . 153
Konvertierungs- und Transferpolice 153

C. Abzahlungskreditversicherung 156
1. Ihr Wesen 156
2. Das Abzahlungskreditrisiko und seine Versicherbarkeit 156
3. Betriebstechnik 162
4. Die Geschichte der Abzahlungskreditversicherung 164

Schluß 167
A. Gesamtüberblick über die Warenkreditversicherung in und nach der Krise . . . 167
1. Rückversicherung als tragendes Fundament der Kreditversicherung 167
2. Umstellung der Betriebstechnik in der Krise . . 168
3. Warenkreditversicherung als qualifizierte Auskunftei mit angeschlossener Haftpflichtversicherung . 169
4. Die Zukunft der Warenkreditversicherung im Hinblick auf die Besserung der Kreditsicherheit . . . 170
B. Zusammenfassung:
Bewertung der Warenkreditversicherung 173

Literaturverzeichnis 175

Einleitung.

Der Warenkredit und seine Sicherung.

Ein charakteristisches Kennzeichen der kapitalistischen Wirtschaft ist das erwerbswirtschaftliche Prinzip, das seinen Ausdruck vor allem im Streben nach Nutzenvermehrung durch Kreditinanspruchnahme und Kredithingabe findet.

„Kredit geben", formuliert Lexis, „bedeutet im Wirtschaftsleben entweder Stundung einer fälligen Zahlung oder Überlassung eines Geldbetrages gegen Erwerb einer Geldforderung"[1]). Auf den Warenkredit angewandt, heißt dies: Warenkredit geben, bedeutet Stundung einer aus Warenverkauf stammenden fälligen Forderung. „Mit der Überlassung von gegenwärtigen Vermögensbestandteilen gegen bloßen Anspruch auf die zukünftige Zurücklieferung wird, nicht gewollt, aber unvermeidlich ein Risiko für den Kreditgeber begründet, die Gefahr des Verlustes des ganzen oder eines Teiles der hingegebenen Vermögenswerte. Die Gefahr ergibt sich daraus, daß Veränderungen im Laufe der Kreditdauer im Leistungswillen und in der Leistungsfähigkeit des Schuldners eintreten können"[1]). Jeder Unternehmer geht nun darauf aus, sein Kreditrisiko nach Möglichkeit zu vermindern und das wahrscheinliche in einen sicheren Kalkulationsfaktor umzuwandeln. Das erste geschieht durch Kredit-Sicherung, das zweite durch „Selbst"- und Kreditversicherung. Rechtswirksam angewandt läßt Kredit-Sicherung in der Mehrzahl der Fälle beachtliche Erfolge erzielen. Sie ist aber nicht überall möglich oder erweist sich bisweilen im entscheidenden Augenblick als unzureichend.

Selbstversicherung ist in unserem Falle der Versuch, zufälligen schätzbaren Geldbedarf durch entsprechende Preiserhöhung der Waren zu decken. Erschwerend stellt sich ihr die Tatsache in den Weg, daß Kreditverluste aus Ursachen entstehen, auf die der Kreditgeber keinerlei Einfluß ausüben kann, weil sie außerhalb seiner Unternehmung liegen. Er kann die wahrscheinliche Höhe der Kreditverluste nur schwer schätzen. Selbstversicherung hat also nur solange und soweit Wert, als sich die Verluste in bestimmten, aus der Erfahrung gewonnenen Grenzen halten.

Für Verluste, die darüber hinausgehen, verspricht der Kreditversicherer dem Warenkreditgeber[2]) Schutz. Er übernimmt regelmäßig, planmäßig und gewerbsmäßig die Bürgschaft für den Aus-

[1]) v. Zwiedineck, Allg. Volkswirtschaftl. S. 179.

[2]) Die Warenkreditversicherung wird vom Warengläubiger abgeschlossen. In der Literatur ist einmal durch den Versicherungsfachmann v. Liebig die Gründung einer vom Schuldner abzuschließenden Kreditversicherung angeregt worden, weil er sich davon eine Hebung der Kreditfähigkeit des Schuldners versprach. Ihre Durchführung müßte aber auf folgende Schwierigkeiten stoßen: a) auf zu geringe Anteilnahme der Kreditnehmer, b) auf die allzugroße Wahrscheinlichkeit einer gegen die Versicherungsgesellschaft gerichteten Gegenauslese.

fall von Forderungen gegen Entgelt. Durch das Vorhandensein einer solchen Fremdversicherung neben der Selbstversicherung wird der Kreditgeber in die Lage versetzt, sein Kreditrisiko zahlenmäßig zu begrenzen. „Durch die für Übernahme des Risikos zu zahlende Vergütung, gewöhnlich Prämie oder Delkredere genannt, wird sein Risiko kalkulierbar“[3]).

Wie das Wort „Warenkreditversicherung“ ergibt, handelt es sich bei ihr um eine Kreditversicherung im engeren Sinne, um die Versicherung von Warenkrediten. Die Warenkreditversicherung wird im folgenden oft nur kurz „Kreditversicherung“ genannt, weil sie die Hauptart der Kreditversicherung darstellt. Den Gegensatz zu ihr bildet die Finanzkreditversicherung in Form der Hypothekenversicherung und der reinen Finanzkreditversicherung. Sie wird in Deutschland wegen der Gefahr der Scheingeschäfte nur in ganz geringem Ausmaße betrieben.

Was nun den Ausdruck „Kreditversicherung“ anlangt, so ist diese Bezeichnung streng genommen inkorrekt; denn in Wirklichkeit ist nicht der Kredit das Objekt der Versicherung, weder der des Gläubigers, noch der des Schuldners, sondern die durch Kreditgewährung eingetretenen Verluste. Man begnügt sich eben, wie bei der Bezeichnung „Feuerversicherung“, die Gefahrenquelle zu nennen, aus welcher Verluste entstehen können[4]).

Die Warenkreditversicherung baut auf der bisherigen Kreditsicherung auf und ergänzt sie wirksam. Ihre Betrachtung muß sich deshalb besonders mit der Kreditsicherung im weiteren Sinne befassen, deren Vorteile und Grenzen und die Lücken aufzeigen, die die Kreditversicherung zu schließen hat.

Die Kreditversicherung will die Kreditsicherung und eine sich in dem oben geschilderten Rahmen haltende Selbstversicherung nicht ersetzen. Im Gegenteil! Die Schwierigkeiten der Erfassung und Abgrenzung des zu versichernden Risikos lassen es dem Versicherer geboten erscheinen, sie in seine Rechnung zu stellen und in sein System einzubauen. Denn Kreditsicherung und Selbstversicherung des Versicherungsnehmers verringern den Ausfall, für den er einzustehen hat. Mit ihrer Hilfe wächst der Risikoausgleich innerhalb seines Versicherungsbestandes. Der Versicherer kann sich dadurch auch solchen Branchen widmen, die aus irgendwelchen Gründen auf Kreditsicherung verzichten müssen. Daher geht auch sein Bestreben dahin, alle seine Versicherungsnehmer in ihrer Kreditsicherung wirksam zu fördern; denn je mehr Schäden er mitverhüten hilft, desto weniger hat er zu ersetzen und desto stabiler wird seine Versicherung.

Freiwillig würden nur wenige Kreditnehmer sie wegen der hohen Kosten in Anspruch nehmen. Manche würden sie ablehnen, um nicht nach außen hin den Anschein zu erwecken, als ob sie selbst ihre Kreditfähigkeit niedrig bewerteten. Die Lieferanten würden unter dem Drucke der Konkurrenz die Versicherung von Warenkrediten nur bei notorisch schlechten Zahlern verlangen können. Mit solchen Versicherungsnehmern kann aber keine Versicherungsgesellschaft ein Geschäft aufbauen. (Vergl. Zergiebel a. a. O. S. 13!)

[3]) Werner F., Allg. Betriebswirtschaftslehre. Hamburg 1926. II. Teil, S. 24.

[4]) Aus Schlesingers Aufsatz „Kreditversicherung“ im Assekuranz Jahrbuch, Bd. 48, Wien 1929.

Hauptteil.

I. Abschnitt: Warenkreditversicherung und Kreditsicherung.

1. Kapitel: Einrichtungen zur Verringerung des Kreditrisikos.

A. Schadensmeidung durch Krediterkundigung.

Nachdem sich der Lieferant mit der Notwendigkeit, Kredite in Form von Waren gewähren zu müssen, abgefunden hat, trifft er eine sorgfältige Auswahl unter den Kreditbewerbern. Diese setzen sich zusammen aus ihm bisher unbekannten Unternehmern und sogenannten „Stammkunden". Solange sich die Kredite der letzteren im üblichen Rahmen halten, begnügt er sich gewöhnlich damit, ihre Zahlungsweise aufmerksam zu verfolgen. Erst, wenn der Stammkunde den Wunsch nach Erhöhung der Kreditsumme äußert oder alarmierende Nachrichten eintreffen, sieht sich der Lieferant veranlaßt, besondere Erkundigungen anzustellen. Bezüglich der ihm unbekannten Kreditbewerber muß er sich vor der ersten Krediteinräumung eingehend über deren Bonität in Kenntnis setzen und später immer wieder Kontrollnachrichten einziehen. Zwei Möglichkeiten stehen ihm dabei offen: entweder stellt er selbst bei Geschäftsfreunden Erkundigungen an, dann obliegt ihm die Auswahl zuverlässiger Gewährsleute oder er läßt sich zwecks Einholung von Informationen „Referenzen" aufgeben, d. h. Firmen nennen, die mit dem Betreffenden bereits in Geschäftsverkehr stehen.

Naturgemäß ist der Referenz gegenüber besondere Vorsicht am Platze. Hier steht zu befürchten, daß nur solche Firmen zur Empfehlung aufgegeben werden, von denen eine günstige Aussage zu gewärtigen ist. Vielleicht wurden deren Rechnungen ordnungsgemäß bezahlt, nur um in den übrigen Fällen um so leichter schuldig bleiben zu können; ganz zu schweigen von „Referenzreiterei auf Gegenseitigkeit"! (Schimmelpfeng.) Weniger Besorgnis ist bei der Auskunftserteilung einer angesehenen Bank am Platze; denn die Kontenbewegung gibt ihr einen Überblick über die Geschäftsentwicklung des Angefragten. Darin kann ihr Vorzug liegen. Doch ist „bei ihr an die Relativität des Willens zur Kreditgabe zu denken. Die Bank als Hauptgläubigerin eines Angefragten, die sich mit allen möglichen Sicherungen gegenüber ihrem Schuldner ausgestattet hat, kann eine Kreditwürdigkeit des Angefragten bejahen, welche für andere Kreditgeber ohne diese Sicherungen u. U. nicht gegeben ist. Nach der subjektiven Seite kommt hinzu, daß ihr u. U. als Hauptgläubigerin eine Kreditsperre gegen den Schuldner von der Seite der Lieferanten her unerwünscht sein kann"[1]).

[1]) Mahlberg W., „Das Auskunftswesen und seine Probleme aus dem Grundriß der Betriebswirtschaftslehre", Bd. 13, S. 162.

Die **geschäftsfreundliche Auskunft** ist die älteste, natürlichste und einfachste Art der Krediterkundigung[2]). Solange der Kaufmann nur mit Leuten Geschäfte abschloß, die in seiner nächsten Umgebung wohnten, konnte er sich selbst an Ort und Stelle von ihrer Kreditfähigkeit überzeugen. Mit dem Wachsen der Verkehrsbeziehungen und Absatzgebiete ließ er sich auch von auswärtigen Geschäftsfreunden beraten. Auf die Dauer aber konnte das gegenseitige Tauschsystem der Berichterstattung nicht mehr der immer rascher wachsenden Geschäftsausdehnung gerecht werden, da der Kundenstamm der einzelnen Unternehmung ein ganz verschiedenes Wachstum aufwies und der verschärfte Wettbewerb Geheimhaltung der Geschäftsverbindungen gebot. . . . . Die geschäftsfreundliche Auskunft spielt noch immer eine, wenn auch eingeschränkte Rolle, weil sie k o s t e n l o s gegeben wird und weil u. U. eine intime Kenntnis des Auskunftsgebers über den Angefragten sie wertvoll machen kann. Nachteilig kann sich für den Anfragenden auswirken, daß meist nur ein einzelner über s e i n e Erfahrungen mit dem Angefragten urteilt. Dieser Mangel wird vermieden, wenn bei m e h r e r e n Firmen Auskünfte eingeholt werden. Es empfiehlt sich, die geschäftsfreundliche Auskunft durch Erkundigungen an neutraler, dritter Stelle zu ergänzen.

Der Kerngedanke der geschäftsfreundlichen Auskunft: wechselseitige Zusammenarbeit innerhalb derselben Branche hat seine Auferstehung in vervollkommneter Form in der Einrichtung der **„Branchenevidenzen"** gefunden. „Da in einer großen Anzahl von Branchen der Kundenkreis verhältnismäßig konstant bleibt (etwa im Verlagswesen, wo der Verleger nur an den Buchhändler liefert, oder im Radiogroßhandel, der nur Radiogeschäfte beliefert), lag der Gedanke nahe, Evidenzzentralen jeweils unter Zurückstellung der Konkurrenzidee bei den Fachverbänden zu errichten"[3]).

Culemann, dessen Enquete[4]) hier zugrundeliegt, zählt etwa 29 Unternehmerverbände auf, die ausschließlich für ihre Mitglieder einen gegenseitigen, nach außen hin geheimen Erfahrungsaustausch mit Hilfe einer zentralen Meldesammelstelle („Evidenz") eingerichtet haben. Der Umfang der Meldepflicht ist nicht einheitlich.

Im wesentlichen gibt es drei verschiedene Arten:

a) Sämtliche Mitglieder der Zentrale melden alle Erfahrungen, die sie mit ihren Geschäftspartnern machen (sowohl gute als auch schlechte).

b) Die Mitglieder melden nur schlechte Erfahrungen mit „faulen Kunden".

c) Die Evidenz-Zentrale fragt von Fall zu Fall bei den Mitgliedern an, wenn eine Bitte um Auskunft vorliegt.

[2]) Auszugsweise entn. aus Schimmelpfeng a. a. O. S. 77 ff. und Stets W. „Die kaufm. Auskunftserteilung", Leipzig 1921, S. 8.

[3]) Aus „Kreditbeschaffung und Kapitalanlage" von H. Bundschuh, Berlin 1934, S. 43.

[4]) Culemann H., „Kreditschutz durch die Branche, Abwehr von Verlusten durch Erfahrungsaustausch", Berlin 1932.

Als Grundbedingungen einer ersprießlichen Kreditüberwachung müssen nach Culemann folgende Forderungen gestellt werden:

1. Geheimhaltung der Namen der Berichtenden vor einander, (was durch Bestellung eines unparteiischen Syndikus und durch die Einführung eines Chiffreschlüssels erreicht wird).
2. Meldezwang der Mitglieder, (welcher durch Vertragsstrafen oder Ausschluß vom Erhalt der Rückmeldungen gewährleistet werden muß).
3. Festlegung des Zeitpunktes der Berichterstattung, damit r e c h t z e i t i g allen Mitgliedern negative Tatsachen bekanntgegeben werden können.
4. Genaue Umschreibung des Inhaltes der Meldungen, damit nicht Nebensachen aufgebauscht und Hauptsachen verschwiegen werden.

Von diesem Idealbild weichen aber viele Branchenevidenzen bis zur Stunde immer noch sehr ab. Sie führen daher meist ein kümmerliches Dasein. Andere verschwanden bald wieder von der Oberfläche. Nicht selten verhindert auch die Furcht der Mitglieder vor versteckter Konkurrenz ein gedeihliches Zusammengehen. Denn man sagt sich in einem solchen Falle, „was nützt die Geheimhaltung der Quellen, wo sie doch beim Abnehmer in Erfahrung gebracht werden können!“

Eine allgemeine Inanspruchnahme einer Evidenz ist da nicht zu erwarten, wo die Berichterstattung in das Ermessen des einzelnen gestellt ist und dadurch die Tatsachensammlung lückenhaft ausfüllt oder da, wo die Meldezeit nicht strikte festgelegt ist. Denn sonst erhält das einzelne Mitglied nicht nur keine oder eine höchst mangelhafte Gegenleistung, sondern muß sogar noch damit rechnen, durch einen vorschnellen Zugriff der übrigen von ihm gewarnten Gläubiger benachteiligt zu werden.

Entscheidend hängt der Wert der Branchenevidenz für den Lieferanten von dem System der Rückmeldungen der Sammelstelle ab. **Eine laufende Rückmeldung des Gesamtobligos** der belieferten Kunden kommt wegen der hohen Kosten und aus Konkurrenzgründen der Anfrager unter sich nicht in Frage. Eine Sprengung des Verbandes und eine Entwertung der erheblichen, für die Evidenzhaltung aufgewendeten Mittel wäre zu erwarten. Oder es käme zu einer ungesunden Kreditgewährung, weil mancher Lieferant, durch das Beispiel der anderen ermutigt, auch seinerseits bereitwillig Kredite gewähren würde. Andere verfielen u. U. in den entgegengesetzten Fehler. Beunruhigt durch ein zeitweilig überdurchschnittlich hohes Kundenobligo würden sie den Kredit sperren und reale Sicherheiten fordern, was die Außenstände der übrigen Lieferanten gefährden könnte.

Die Bekanntgabe von fruchtlosen Mahnungen, Wechselprotesten u. ä. m. beschwört die gleiche Gefahr herauf. Der meldende Teilnehmer muß das in Kauf nehmen, in der Hoffnung, daß auch er umgekehrt einmal rechtzeitig vor weiterer Kreditgewährung gewarnt wird. Darin besteht ja der Zweck des Erfahrungsaustausches.

In der Regel werden Kreditschwierigkeiten der Kunden den Mitgliedern l a u f e n d zurückgemeldet, während das Gesamtobligo

eines bestimmten Kunden nur auf eine besondere gebührenpflichtige Anfrage mitgeteilt wird. Wer sich aus berechtigten Gründen dafür interessiert, soll auch ein Opfer bringen und entsprechend zu den Kosten der Evidenzhaltung beitragen.

Welches sind nun die Vorzüge eines gut organisierten Branchenevidenzdienstes?

1. Geheimhaltung der Namen der Beteiligten voreinander.
2. Kosten- und Zeitersparnis durch planmäßige Zusammenfassung aller Berichte und Anfragen an einer zentralen Stelle. Ein und derselbe Bericht kommt einer Vielheit von Anfragenden zugute.
3. Abrundung des Bildes der Kreditgebarung.

Gegen die Branchenevidenz ist einzuwenden:

1. Ihrer Auskunftserteilung haften technische Mängel an, da nur ein Teilausschnitt der den Kunden gewährten Kredite erfaßt wird. Nicht selten nehmen nämlich die zu beurteilenden Kunden auch von branchenfremden Lieferanten, d. s. Lieferanten, die einer anderen Branche als der Fragesteller angehören, und von Verbandsaußenseitern beträchtliche Kredite in Anspruch. Oder es bleiben die oft sehr erheblichen Kredite von Bankseite unberücksichtigt.
2. Eine Kontrolle, ob rechtzeitig und wahrheitsgetreu der Meldepflicht genügt wurde, läßt sich nur stichprobenweise vornehmen.

Wenngleich die Branchenevidenz durch Geheimhaltung der Quellen und ihrer Benützer einen erheblichen Fortschritt zur Objektivierung des Auskunftsdienstes hin darstellt, läßt sich doch nicht leugnen, daß die von ihr zusammengetragenen Unterlagen nicht immer genügen, vielmehr einer Ergänzung durch Inanspruchnahme bewährter Auskunfteien bedürfen.

Dem Verlangen nach unparteiischer und umfassender Berichterstattung verdanken **die gewerblichen Auskunfteien** ihr Entstehen. Ihr dauerndes Erwerbsinteresse veranlaßt sie, auch die Interessen des Schuldners zu Wort kommen zu lassen, aus der Erwägung heraus, daß auch er ihre Dienste in Anspruch nehmen kann. In den Vereinigten Staaten baut sich fast das ganze Auskunftssystem (die sogenannten „Kreditbücher") auf Selbstauskünften auf.

In Deutschland verwendet man Selbstäußerungen der Kreditnehmer zur Kontrolle der Berichte der Gewährsleute. Im direkten Verkehr mit dem Kreditgeber fallen „eigene Angaben" oft zu optimistisch aus; werden sie einer Auskunftei gegeben, so weiß der Aussagende von vornherein, daß er mit einer schärferen Kritik und mit größerem Einblick des berufsmäßigen Kreditprüfers rechnen muß und daß seine Angaben bei der Formulierung einer Auskunft seitens der Auskunftei im textlichen Gefüge der Auskunft neben Meldungen Dritter stehen werden. „Die eigene Angabe bietet dem Angefragten den Vorteil, subtile Dinge, ungewöhnliche Erscheinungen, die der nur flüchtig zuschauenden Umwelt unmöglich als richtig erscheinen können, richtig zur Geltung zu bringen"[5]).

[5]) Mahlberg W., a. a. O. S. 172.

Die Auskunfteien unterhalten ferner einen Bereitschaftsdienst mit einer großen Zahl von Zweigstellen, der beständig Unterlagen sammelt und sichtet, so daß die Auskünfte lange vor ihrem Abruf im Rohbau fertig in den Archiven ruhen (Vorausarbeit). Sie werden fortlaufend auf dem neuesten Stand erhalten. Die größeren Auskunfteien überprüfen in der Regel jeden Urbericht eines Gewährsmannes an Hand anderer Quellen, wie Gegenberichte, Äußerungen von Lieferanten oder Banken, die nach Einholung von Auskünften Geschäfte mit dem Beauskunfteten getätigt haben („Erfahrungsaustausch") usw. Treten nach der Auskunftsabgabe wesentliche Änderungen in der Beurteilungsgrundlage ein, dann werden sie dem Anfragenden, meist während der nächsten sechs Monate in einem kostenlosen Ergänzungsbericht mitgeteilt (außervertragliche Nacharbeit).

Naturgemäß bringt die Beschaffung guter Auskünfte hohe Kosten mit sich; für einen ständigen Erkundungsdienst und dessen gewissenhafte Überwachung, sowie für die Sichtung und Verarbeitung des vorliegenden Materials zu einem knappen und vielsagenden Texte.

Der idealste Zustand für einen Kreditgeber wäre dann gegeben, wenn alles auftreibbare Material sich bei einer einzigen Großauskunftei ansammeln würde, so daß die Wahrscheinlichkeit bestünde, keine in der Öffentlichkeit bekanntgewordene Tatsache zu übersehen. Allerdings könnte in der Praxis eine Gesellschaft allein das riesige Material nicht bewältigen. Durch das Monopol würde der Eifer, das Beste zu leisten, schwinden und dem vorsichtigen Kaufmann, der gerne zwei Eisen ins Feuer legt, wäre nicht immer gedient.

Wie war es nun im Deutschland der Vorkriegszeit um die Konzentration des Auskunftswesens bestellt?

Neben drei Großauskunfteien, die eine bedeutende Anzahl von Zweigstellen im In- und Auslande unterhielten, standen zahlreiche kleinere Auskunfteien. Letztere waren wieder einzuteilen in Auskunfteien von mehr provinzieller oder örtlicher Bedeutung (z. B. Platzauskunfteien der Großstädte mit erheblichen Umsätzen) und in jene ungezählten Büros, die sich neben der Auskundschaftung privater Angelegenheiten gelegentlich mit der Erteilung von Firmenauskünften befaßten. Man pflegt letztere als „Winkelauskunfteien" zu bezeichnen, weil ihre Tätigkeit das Ansehen des Auskunftsgewerbes schädigt.

Endlich sei noch der Einrichtung der „Auskunftskalender" gedacht. Gegen Zahlung einer Gebühr wird dem Interessenten eine Zusammenstellung von deutschen Ortsnamen in alphabetischer Reihenfolge mit Angabe der dort ansässigen Platzkorrespondenten ausgehändigt. Gegen weitere Gebühr an den fraglichen Korrespondenten erhält man einen, nicht an anderer Stelle nachgeprüften Bericht, der lediglich die einzige persönliche Ansicht des Korrespondenten zum Ausdruck bringt.

Bezog nun ein Warenlieferant eine Auskunft nur nach dem Preise und wollte er sparen, dann nahm er einen Auskunftskalender oder er wandte sich an ein kleines Auskunftsbüro.

Bei kleineren Krediten mochte er damit auskommen, bei größeren jedoch drohte die Gefahr, daß der endgültige Preis für die Auskunft durch eintretende Verluste in die Höhe schnellte;

dies um so mehr, als beispielsweise zu den Korrespondenten Friseure, Briefträger usw. zählten, die in keiner Weise eine Qualifikation zur Auskunftserteilung besaßen. Es ist verständlich, daß oft veraltete, d. s. durch neuere Nachforschungen nicht berichtigte Archivauskünfte ausgegeben wurden, um so öfter, je weniger Mittel für Erkundungszwecke zur Verfügung standen. Nirgendwo bewahrheitet sich der Satz, daß es nicht auf das Sparen schlechthin, sondern auf das optimale Sparen*) ankomme, mehr als auf dem Gebiete der Krediterkundigung. Zum sichtbaren Zeichen, daß sie in dieser Hinsicht mit Winkelauskunfteien nichts gemein hatten, fügten die Großauskunfteien ihren Auskünften stets das Datum der letzten Erkundung bei.

Bei kleineren Summen genügte der Bescheid einer angesehenen Platzauskunftei. Bei größeren Beträgen und einem umfangreichen Geschäftsverkehr des Kreditnehmers nach auswärts zog ein vorsichtiger Kaufmann noch die Zweigstelle einer der drei Großauskunfteien zu Rate. Bei Anfragen über ausländische Kunden kamen an sich nur letztere in Betracht, weil nur sie über eigene Auslandsniederlassungen verfügten oder im vertraglichen Austauschverkehr mit den Organisationen des fremden Landes standen.

Es wäre Torheit anzunehmen, daß die Auswahl einer zuverlässigen Auskunftei allein schon hinreiche, vor jeglichen Kreditverlusten zu schützen. Aus dem Charakter des Auskunftswesens ergibt sich von selbst, daß Fehler nie ganz vermieden werden können. Manchmal werden Irrtümer aus Veröffentlichungen übernommen. Die Mehrzahl der Erhebungen findet auf dem geheimgehaltenen Umweg über Dritte statt: befragte Lieferanten verquicken ihre Interessen mit den Aussagen gleicherweise wie die zu beurteilenden Kreditnehmer. Die Gewährsleute und Erkundungsbeamten sind mit verschiedener Urteilskraft und ungleicher Erfahrung begabt, was bei ihren subjektiven Wertungen und Schätzungen, die nie entbehrt werden können, zu berücksichtigen ist.

In der Regel kann nur ein Ausschnitt aus den wissenswerten Tatsachen beigebracht werden. Fortgesetzt beeinträchtigen der ständige Wechsel der Konjunktur, die mehr oder minder günstigen finanzpolitischen Aussichten und ähnliche Momente die Durchsichtigkeit der Wirtschaftsbeziehungen. Zu allen Zeiten gibt es Schuldner, die ihre wahre Lage geschickt zu verschleiern wissen, so daß sie den Anschein erwecken, als seien sie vollberechtigte Eigentümer ihrer derzeitigen Besitzteile. Hier liegen die Grenzen der Schadensmeidung durch Krediterforschung. Je verschwommener daher das Bild der Wirtschaftsverflechtungen wird, desto mehr muß sich der Kreditgeber mühen, auch von sich aus das Dunkel zu erhellen. Dabei nimmt er in eigener Person die Grenzen jeglicher Krediterkundigung wahr und erspart den Auskunfteien manchen Vorwurf.

Stets trägt der Kreditgeber allein die volle Verantwortung für die Schlußfolgerungen, die er aus den Auskünften zieht, da die

*) Der Umfang des Ausgebens von Mitteln ist so zu gestalten, daß die Kosteneinheit das Maximum von Nutzeneinheiten abwirft. Vergl. v. Zwiedineck „Allg. Volkswirtschaftslehre" S. 8.

Anstalten die Haftung für die objektive Richtigkeit ihrer Mitteilungen aus den eben geschilderten Gründen ablehnen. Im Auslande hat man im vergangenen Jahrhundert da und dort den Versuch unternommen, Auskunftserteilung und Schadensersetzung unter Zuhilfenahme versicherungstechnischer Prinzipien nebeneinander in einer Firma zu betreiben. Doch war dieses Unterfangen von Anfang an zum Scheitern verurteilt, da die Versuchung, mit Hilfe tendenziöser Berichterstattung einer drohenden Schadensersatzpflicht zu entrinnen, allzusehr lockt. In Deutschland hielt man, gewitzigt durch die Erfahrungen der anderen, frühzeitig auf reinliche Scheidung im Sinne artgemäßer Arbeitsteilung. Sie hat sich für beide Teile recht fruchtbringend erwiesen:

Kreditversicherung kann auf die Dauer nicht ohne ein entwickeltes Auskunftsgewerbe gedeihen, während die Auskunfteien der Erziehungsarbeit der Versicherer eine wertvolle Belebung ihrer Tätigkeit verdanken. — Auf diese Wechselbeziehungen wird in einem späteren Kapitel näher eingegangen werden.

B. Schadensverhütung durch Kreditsicherung.

Die Folgerungen, die der Kreditgeber aus Auskünften zieht, bewegen sich zwischen völliger Ablehnung eines Kunden und der Einräumung des Kredites in gewünschter Höhe. Zwei Lieferanten werden sich, vor ein und dieselbe Auskunft gestellt, ganz verschieden entscheiden, nicht nur im Hinblick auf die Einschätzung der Kreditfähigkeit des Abnehmers, sondern auch im Hinblick auf ihre eigene Kapitalkraft. Kapitalschwächere Unternehmer werden sich manche Lieferungen auf Kredit versagen müssen. Jeder aber sinnt auf Mittel, die trotz einzelner Bedenken gelieferten Waren bei Zahlungsschwierigkeiten der Abnehmer rechtskräftig wieder heimholen oder den Gegenwert einziehen zu können. Mittel der ersteren Art sind: der Vorbehalt des Eigentums an einer Ware bis zu deren endgültiger Bezahlung und der Auftragsverkauf im eigenen Namen, aber für fremde Rechnung (Kommissionsvertrag).

Ziemlich selten tritt dann auch noch die Belastung von Grundstücken zur Sicherung von „Einrichtungskrediten" auf und kann deshalb bei unserer Betrachtung vernachlässigt werden. Ebenso scheiden Sicherungsübereignung und Verpfändung von Waren aus, da sie ihrem Wesen nach vornehmlich zur Deckung von Bankkrediten dienen.

Der Eigentumsvorbehalt und die Abrede des Weiterverkaufs für fremde Rechnung werden zu Beginn der Krediteinräumung für bestimmte, gleichzeitig entstehende Forderungen in Gestalt besonderer Deckungsstücke oder größerer Deckungssachgesamtheiten bestellt. Zum Unterschied von ihnen als Mitteln mit sachenrechtlicher Wirkung bewirken der Verkauf unter oder mit nachfolgender Wechselziehung, die Abtretung offener Buchforderungen und — bei begründetem Mißtrauen — das Verlangen nach einer Bürgschaftsübernahme lediglich eine Verstärkung bzw. Erweiterung der schuldrechtlichen Haftung. Dem Zugriff des Gläubigers unterliegen im ersten Falle Vermögensaussonderungen + Gesamtvermögen; im zweiten nur das Gesamtvermögen.

Nach der von der Berliner Industrie- und Handelskammer veranstalteten Enquete über den Eigentumsvorbehalt sollte dieser nicht generell, sondern nur bei großen Objekten und bei den zu seiner Anwendung geeigneten Branchen Verwendung finden. Er eignet sich vor allem für Güter, die nicht in einem Umsatzprozeß umgeschlagen werden, sondern auf längere Zeit dem Gebrauch, z. B. der Produktion dienen sollen. „Entsprechend der Notwendigkeit, für den Kaufpreis schon mit Rücksicht auf die Erprobung der gelieferten Maschine Teilstundung zu gewähren, bedang sich von jeher der Fabrikant für das wertvolle Objekt den Vorbehalt des Eigentums bis zur völligen Bezahlung des Kaufpreises aus. Die Größe und Unterscheidbarkeit des Gegenstandes, sein durch Gebrauch und Verbrauch kaum berührter Dauerwert, die Zweckbestimmung für den Gewerbebetrieb des Käufers prädestinieren den Maschinenkauf für den Eigentumsvorbehalt“[7]).

Allerdings dürfen die Maschinen nicht so mit ihrer Unterlage verbunden werden, daß sie zum „wesentlichen Bestandteil“ eines Gebäudes werden, weil sonst das Eigentum an ihnen untergeht. Demnach spielt der Eigentumsvorbehalt für viele Zweige der Maschinenindustrie keine Rolle.

Das Gleiche gilt bei Waren, die weiter verarbeitet werden sollen und dabei noch mit Waren anderer Herkunft vermischt werden. An den Enderzeugnissen würden äußerst komplizierte Miteigentumsverhältnisse entstehen, deren Abgrenzung nicht ohne weiteres vorgenommen werden kann. An Branchen werden davon betroffen: die Leder-, Papier-, Bau-, Mühlen-, Zweige der Textilindustrie. Ein Eigentumsvorbehalt kann höchstens die noch vorhandene unverarbeitete und unvermischte Ware vor dem Zugriff fremder Gläubiger schützen.

Ähnlich begrenzt ist sein Wert bei Waren, die ihrer Natur nach zum Verbrauch, also zum Untergang bestimmt sind; was für manche Zweige der Lebensmittelindustrie gilt.

Was die dingliche Sicherung durch den Eigentumsvorbehalt betrifft, befindet sich die Industrie, allgemein gesehen, gegenüber dem Handel in entschiedenem Vorteil. Dessen volkswirtschaftliche Funktion besteht im raschen Güterumschlag[8]): vom ersten Aufkaufhändler an, der die Waren vom Produzenten in Empfang nimmt, über den Zwischenhändler bis hinab zum Einzelhändler, der den Verbraucher versorgt. Wieviele Verzögerungen in der Güterverteilung müßten eintreten, wenn auf jeder Stufe eine Weiterveräußerung unter Eigentumsvorbehalt stattfände! Bisweilen stellt sich auch nachträglich heraus, daß die dingliche Sicherheit, auf die man baute und die dazu verleitete, die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit des Abnehmers zu überschätzen, längst durch gutgläubigen Erwerb des Eigentums oder eines Pfandrechtes durch einen Dritten entschwunden ist.

Bis zur Inflation bildete der Vorbehaltsverkauf im Großhandel eine Ausnahme. „Er wurde nur da angewandt, wo die zweifelhafte Bonität des Kunden ihn angezeigt erscheinen ließ

[7]) „Der Eigentumsvorbehalt in Wirtschaft und Recht“, herausg. von der Industrie- und Handelskammer Berlin 1931, S. 19.

[8]) da seine Aufgabe in der Überwindung der räumlichen und zeitlichen Trennung zwischen Warenangebot und -nachfrage besteht.

und bei größeren einheitlichen Objekten, die nicht zur sofortigen Weitergabe bestimmt waren“[9]).

Im Einzelhandel eignet sich der Eigentumsvorbehalt auch nur bei Branchen, die Gegenstände von längerer Gebrauchsdauer liefern. So herrscht er schon seit langem im Möbelhandel, im Handel mit Lieferautos und dgl. vor.

Beim Export nach Übersee oder in Länder romanischen Rechts in Europa muß der Unternehmer auf den Eigentumsvorbehalt verzichten, um ein Geschäft zustandezubringen. Zudem ist er dort praktisch von nur geringem Wert, weil ein Rücktransport wegen der hohen Seefracht nicht in Frage kommt. Meist muß die Ware rasch abgestoßen werden, um teure Lagerspesen zu sparen. Nach französischem Recht wird ein an sich wirksamer Eigentumsvorbehalt im Konkurs des Käufers unwirksam. Oder manche Länder, so die Schweiz, erkennen den Eigentumsvorbehalt nur dann als rechtswirksam an, „wenn er am jeweiligen Wohnort des Erwerbers in einem vom Beitreibungsbeamten zu führenden öffentlichen Register eingetragen ist“[10]). — Geradesowenig kann der Industrielle den Exporteur zum Vorbehaltskauf zwingen, da es die Banken generell ablehnen, solch unfreie Ware zu bevorschussen. Somit ergibt sich, daß das Gesamtgebiet des Exportes keinen Eigentumsvorbehalt verträgt.

Auch im Binnenhandel ist es nicht immer möglich, ihn durchzusetzen, weil sonst Gefahr besteht, daß ausländische Lieferanten die Aufträge erhalten, wie das Beispiel des Tuchgroßhandels lehrte.

Zieht man das seitherige Ergebnis über die Brauchbarkeit des Eigentumsvorbehaltes, so ergibt sich folgendes:

1. Vorbedingungen für Rechtswirksamkeit des Eigentumsvorbehalts sind klare, eindeutige und vor allem rechtzeitige Vereinbarungen bei Abschluß des Kaufvertrages oder spätestens bei Auslieferung der Ware.
2. Die Marktlage erlaubt nicht immer Lieferung unter Eigentumsvorbehalt.
3. Er ist nur bei relativ hochwertigen Gütern von längerer Gebrauchsdauer wirklich brauchbar, mit Ausnahme solcher, die die Eigenschaft „wesentlicher Bestandteil“ erwerben.
4. Er ist praktisch beinahe zwecklos bei Waren, die zum Verbrauch, zur Verarbeitung oder zur Weiterveräußerung bestimmt sind.

Ebenso wie das Anwendungsgebiet für den Eigentumsvorbehalt ist auch seine Qualität als Sicherungsmittel begrenzt. Oft sind kostspielige Sachverständigengutachten einzuholen, weil es strittig ist, ob ein Gegenstand „wesentlicher Bestandteil“ geworden ist oder nicht. Der Eigentumsvorbehalt schützt ferner nicht gegen Unterschlagung der Ware. Man braucht aber nicht einmal soweit zu gehen!

Auch wenn der Eigentumsvorbehalt bei seiner Geltendmachung nicht enttäuscht, so ist doch vielfach der zurückerhaltene Gegenstand abgenützt oder zum Ladenhüter herabgesunken, so

---

[9]) siehe Fußnote 7 auf Seite 20 dieser Arbeit, a. a. O. S. 41.
[10]) Schück W., Handbuch der Exportpraxis, S. 63.

daß er nicht mehr freihändig zum normalen Preis verkauft, sondern nur weit darunter abgestoßen werden kann.

Trotz seines behelfsmäßigen Charakters hat der Eigentumsvorbehalt in der Nachkriegszeit ungeheuer an Boden gewonnen. Mancherlei Klauseln wurden ihm angefügt, um die vorhandenen gesetzlichen Lücken zu schließen. Er kann jeweils nur beschränkten Schutz gewähren.

Eine sorgfältige Krediterkundigung, vor allem im Hinblick auf die Kredit-Verwendung muß von größter Bedeutung bleiben. Denn die Person eines tüchtigen und fleißigen Warenbeziehers bietet größere Sicherheit als ein Netz ausgeklügelter materieller Sicherungen.

Weil trotz Sicherungen Verluste nicht ganz vermeidbar sind, wird darüber hinaus das Bedürfnis wach, Vorkehrungen für Schadensersatz zu treffen. Darauf wird später eingegangen werden.

Von ungleich geringerer Bedeutung als der Eigentumsvorbehalt ist der **kommissionsweise Warenverkauf** für die Kreditsicherung. Er ist da am Platze, wo ein markterfahrener, geschäftstüchtiger Kaufmann nicht soviel Eigenkapital besitzt, um einen geeigneten Kontrahenten abzugeben, wie z. B. ein Autohändler, der nicht gleichzeitig mehrere Wagen oder Fabrikmarken auf eigenes Lager nehmen kann. Im Autovertrieb kommt das Kommissionsgeschäft häufig vor.

Nach außen hin tritt die finanzielle Abhängigkeit des betreffenden Kaufmanns (Kommissionärs) nicht in Erscheinung, sondern dessen Abnehmer leben häufig in der Annahme, er treibe für eigene Rechnung Geschäfte. Ein Treuhandverhältnis liegt vor: der Kommissionär erwirbt kein Eigentumsrecht an der Ware und ist nach einem Verkauf zur Herausgabe des Erlöses bzw. zur Abtretung der Kreditforderungen an den Kommittenten verpflichtet (Verkauf für fremde Rechnung). Gerät er in Konkurs, dann besitzt der Auftraggeber (Kommittent) ein Aussonderungsrecht.

Der Kommissionsvertrag unter Übersendung der Ware (= „Konsignation") kommt im Binnenhandel hauptsächlich bei Neueinführungen vor, deren Absatzrisiko der Verleger bzw. Hersteller tragen muß: so im Buchhandel oder im Handel mit Uhren und Schmuckwaren. Hier hat er sich deshalb eingebürgert, weil es bisweilen nötig ist, die Nachfrage nach dem jeweiligen Artikel durch ein ausgedehntes Netz besteingeführter selbständiger Anbieter zu wecken oder weil einzelne Wertgegenstände nur in längeren Zeitabständen veräußerbar sind.

Die Konsignation kommt ferner im Distanzverkauf bei Auktionsgütern und bei jenen Rohprodukten vor, die wegen ihres erheblichen Gewichtes oder ihrer losen Schüttung als Sammelladungen aufgegeben werden müssen, wie z. B. Kohlen, Getreide, Wein. Der Urproduzent kann sich ganz ihrer Gewinnung widmen, weil ein anderer ihm die Umsatzvermittlung abnimmt.

„In Industrieartikeln ist die Errichtung von Konsignationslagern weniger beliebt. Die Festlegung großer Warenmengen an bestimmten Orten und Absatzgebieten verringert die Dispositionsmöglichkeit bei geänderter Konjunktur infolge der erheblichen

Frachtspesen. Auch fällt die Vertrauenswürdigkeit des Kommissionärs bei den großen Werten schwer ins Gewicht“[11]).

Seine Hauptbedeutung besitzt der Kommissionsvertrag im **Fabrikatenausfuhrhandel. Das Kreditrisiko bleibt aber hier gewöhnlich dem Fabrikanten, bis der überseeische Kunde bezahlt hat.** Da ein Kundenbesuch im Ausland ihm in der Regel auf die Dauer zu teuer kommt, ebenso wie Werbeplakate und -schriften, deren Wirkung er überdies nur wenig überprüfen kann, überläßt der Fabrikant dem Export-Händler die Kundenwerbung. Dieser stellt für jedes Land — auf langjährige Länder- und Sachkenntnis aufgebaute — individuelle Proben und Muster zusammen. Denn schon die Farbe des Etiketts kann für den Erfolg der Werbung bisweilen eine entscheidende Rolle spielen. Weiterhin weiß er am besten über die Handelsbräuche und Rechtsverhältnisse des betreffenden Abnehmerlandes Bescheid. Darum nimmt der Fabrikant durch Zahlung einer Umsatzprovision die Dienste des Exporteurs in Anspruch.

In den angeführten Fällen tritt also das Problem der Kreditsicherung gegenüber anderen Nützlichkeitserwägungen stark in den Hintergrund.

Der Hauptvorzug des Kommissionsvertrages im Hinblick auf die Sicherung liegt für den Lieferanten im Treuhändertum des Kommissionärs. Sie kann noch verstärkt werden durch vertragliche Ausbedingung der Garantieübernahme des Kommissionärs für den Eingang seiner Schuldforderungen gegen Zahlung einer „Gutstehungs“- oder Delcredereprovision.

Allerdings arbeitet der Kommissionär auch mit einer Reihe anderer Lieferanten zusammen, und sein kürzeres oder längeres Festhalten an einem bestimmten Lieferanten hängt entscheidend von dessen Gegenleistung ab. Je nach seinen Gewinnaussichten geht er auch zum Eigengeschäft über. Den Übergang dazu erleichtert ihm das „Selbsteintrittsrecht“. In der Vermischung von Eigen- und Kommissionshandel liegt aber eine große Gefahr für den Kommittenten. Denn häufig fallen im Konkurse des Kommissionärs die bereits eingegangenen Verkaufserlöse unter die Konkursmasse, was ja gerade verhütet werden sollte. Den Eintritt einer solchen Sachlage kann man zwar durch die Vertragsklausel der gesonderten Aufbewahrung fremder Gelder zu verhindern suchen, aber praktisch läßt sich diese Forderung ebensowenig durchsetzen wie jene der gesonderten Aufbewahrung der Kommissionsgüter. Darin scheint einer der Hauptgründe zu liegen, warum sich der Kommissionsvertrag als Sicherungsmittel nicht verallgemeinern läßt. **Schwerwiegender ist aber der der Last der Finanzierung, die damit der Lieferant auf sich lädt.**

Entscheidend ist immer für die Bereitwilligkeit des Warenbeziehers zum Abschluß eines Kommissionsvertrages die Höhe der noch gewährbaren Provisionssätze. Mit seiner finanziellen Erstarkung wächst die Wahrscheinlichkeit, daß er sich eines Tages von der Bindung an einen bestimmten Auftraggeber lossagt.

---

[11]) Ottel K., „Die Technik des wirtschaftl. Verkehrs“, Wien 1927, S. 16.

Aus den seitherigen Darlegungen geht eines hervor:

Warenkredit ist in der Hauptsache Personalkredit und kann weit schwerer als Geld- (z. B. Kontokorrent) Kredit durch Aussonderung von Vermögensbestandteilen gedeckt werden, weil meistens der Abnehmer mehrere Lieferanten gegeneinander ausspielen kann. Noch am leichtesten kann Realdeckung für langfristige Warenkredite durchgesetzt werden.

Als Sicherungsmittel für den kurzfristigen Warenkredit ist die Wechselziehung beliebt; doch beruht ihre Wertschätzung mehr auf der Vorstellung von der „Wechselstrenge" als auf einer tatsächlichen Verlustverhütung. Sie ist auch deshalb beliebt, weil der Lieferant mit Hilfe seiner Tratten auf Kundschaft selbst wieder Kredit zu nehmen imstande ist.

In der Nutzbarmachung fremden Kapitals, weniger in der Sicherung des eigenen, liegt der Vorzug der Wechselziehung. Denn es leuchtet ohne weiteres ein, daß gute Buchforderungen, die durch irgend ein Mißgeschick des Schuldners über Nacht schlecht geworden sind, durch Umwandlung in eine Wechselschuld kaum an Qualität gewinnen.

Die Sicherung durch Wechselziehung findet endlich noch eine Grenze an der „Wechselscheu" vornehm gesinnter Warenbezieher. Sie fürchten einerseits die Wechselstrenge, d. h. die Beschleunigung des gerichtlichen Verfahrens bei Zahlungsstockung (wie Wegfall der sonst vorgeschriebenen gesetzlichen Nachfrist und Ausschluß der nicht in der Schuldurkunde niedergelegten Einreden). Andrerseits mißtrauen sie dem rechtzeitigen Eingang der Zahlungen von seiten ihrer Kunden, der sie in die Lage versetzt, ihr Zahlungsversprechen am Verfalltag einzulösen.

Die Bürgschaft. Anders verhält es sich, wenn eine angesehene Bank zugunsten eines Kunden das wechselmäßige Versprechen auf sich nimmt, die Zahlung am Fälligkeitstage zu leisten. Oder wenn sie unter Verzicht auf die Vorausklage durch ihre Unterschrift als Bürgin für die Einlösung haftet, wie es häufig im Überseeverkehr geschieht.

Nicht die gleiche Rolle spielen Akzept- und Avalkredit im regelmäßigen Warenverkehr des Binnenmarktes, weil sie durch mancherlei Kosten die Ware verteuern, abgesehen von dem Mißbehagen, das ein solches Verlangen beim Abnehmer hervorruft und der Unmöglichkeit, für viele Kunden Bankbürgschaft zu erhalten.

Geringe Aussicht auf Erfolg bietet zumeist das Verlangen nach Stellung einer gewöhnlichen, d. i. nicht gewerbsmäßig übernommenen Bürgschaft. Sie läßt sich in der Regel nur als repressive, nicht aber als präventive Sicherungsmaßnahme durchsetzen.

Was die Schadensverhütung durch Kreditsicherung allgemein anlangt, so muß der Lieferant mit großem Scharfsinn vorgehen, um kreditwürdige Warenbezieher nicht vor den Kopf zu stoßen und andrerseits unlautere Elemente als solche zu erkennen. Hält er die Kreditfähigkeit seiner Kunden irgendwie für beeinträchtigt, dann mag er Kredite sichern, doch soll er dabei stets der aufgezeigten Grenzen eingedenk sein und darüber hinaus eine Verlustverteilung in Erwägung ziehen. Beim Eintritt von

Schäden muß er bestrebt sein, sie auf ein Mindestmaß zu beschränken: einmal am Orte der Entstehung (Schadenseindämmung), zum andern am Orte der Schadensauswirkung (Schadensverteilung). Erstere findet im Betriebe des Schuldners statt. Letztere intern, in der Unternehmung des Gläubigers, was die zeitliche und zifferumäßige Verteilung auf mehrere Jahre, extern, was die Überwälzung auf fremde Schultern betrifft. Ferner sucht er zu vermeiden, gutes Geld dem schlechten nachzuwerfen.

C. Schadensbeschränkung: 1. durch Schadenseindämmung.

Bei der Behandlung des Eigentumsvorbehaltes und des Kommissionsvertrages wurde bereits auf die Erzwingbarkeit der Zession von Buchforderungen hingewiesen. Für „offene" Buchforderungen läßt sich häufig das gleiche Ziel durch gütliches Zureden erreichen; allerdings nur so lange, als nicht andere Gläubiger eine Konkurseröffnung beantragt haben. Freilich besteht die Gefahr, daß das Einziehen der Forderungen durch den unvermutet auftauchenden, völlig unbekannten Gläubiger das geschäftliche Ansehen seines Abnehmers untergräbt.

Bei der Schadensabwicklung gerät vielfach der Warengläubiger gegenüber dem mächtigeren Bankgläubiger, der sich von vornherein Teile des Betriebsvermögens des Schuldners, u. U. sogar die noch unbezahlten Waren der Lieferanten, hat sicherheitshalber übereignen oder verpfänden lassen, ins Hintertreffen. Unter den nichtbevorrechtigten Warengläubigern beansprucht jeder für sich nach Möglichkeit den zeitlichen Vorrang in der Befriedigung der Forderungen. Aus dem allgemeinen Wettlauf um dingliche Sicherungen ist es zu verstehen, daß auch Schuldner zeitweilig in eine eigenartige Mentalität verfallen sind: „Ihre Energie wird gesteigert, anderwärts durch Warenkredite für die Betriebsmittelaussonderungen Ersatz zu schaffen; das Bestreben wird in ihnen wach, den Rest des frei Verfügbaren durch Warenbezüge auf ungedeckten Kredit zu vermehren, etwa um noch die Mindestquote für einen gerichtlichen Ausgleich zustande zu bringen"[12]). Doch damit noch nicht genug! Er versucht durch Vorzugsangebote an einzelne Gläubiger eine Bresche in die Gläubigerschaft zu schlagen, weil er jene für später als Lieferanten behalten will oder deren Unnachgiebigkeit besonders fürchtet. Es gibt nämlich Kaufleute, die auf das erste Gerücht hin, mag es sich nun bestätigen oder nicht, ihren Schuldner zu sofortiger Begleichung seiner Schuld zwingen ohne Rücksicht auf den Schaden, der durch ihr jähes Zugreifen den Mitgläubigern zugefügt wird.

Um eine für alle Beteiligten erträgliche Lösung zu schaffen, schlossen sich schon frühzeitig die Angehörigen gewisser Branchen zu Schutzgemeinschaften zusammen, die manchmal neben der Schadensabwicklung noch einen Evidenzdienst organisierten. Daneben wurden auch Verbände, die nicht an eine bestimmte Branche gebunden sind, gegründet. Ein solcher Schutzverband, der Deutsche Creditoren-Verband, umschreibt seinen Aufgabenkreis folgendermaßen:

[12]) Oberparleiter K., „Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels" (Berlin-Wien 1930), a. a. O. S. 156.

„Nach Möglichkeit kostspielige gerichtliche Verfahren durch Unterstützung oder Führung außergerichtlicher Verhandlungen zu verhüten[13]); die Existenzberechtigung des schuldnerischen Unternehmens und die persönliche Würdigkeit für einen Vergleich zu prüfen." — Es ist das volkswirtschaftliche Verdienst der Gläubigerschutzverbände, daß sie zu einer Zeit, als es noch keinen gerichtlichen Zwangsvergleich gab, ungezählte Firmen vor dem Zusammenbruch retteten und Vermögensverschleuderung vermieden haben. Trotzdem braucht das nicht immer auf Kosten der Gläubiger zu gehen, weil oft ein magerer Privatvergleich immer noch wertvoller ist als ein fetter Prozeß.

Den Gläubigern wird in dem erwähnten Flugblatt ferner noch folgendes versprochen: Wahrung der fachlichen Gesamtinteressen gegenüber Sonderinteressen einzelner, prinzipielle Bekämpfung von Akkordstörern; Beschleunigung des Verfahrens und Überwachung der pünktlichen Durchführung von Vergleichen durch Kontrolle des Schuldners u. dgl. mehr.

Die Lieferantenwelt übt relativ große Zurückhaltung in der Benützung derartiger Einrichtungen. Als Grund wird mangelndes Gemeinschaftsgefühl und mangelnder Wille, die Spesen zu erholen, angegeben. Die Mitvertretung der eigenen Interessen durch den Gläubigerschutzverband lasse man sich gerne gefallen, doch scheue man die Zahlung eines monatlichen Mitgliederbeitrages.

Schadensbeschränkung: 2. durch Schadensverteilung:

Versuch eines zwischenbetrieblichen Schadensausgleiches.

Es ist eine Erfahrungstatsache, daß trotz aller Vorsicht, mit der der Unternehmer Schäden zu meiden und in der Entstehung begriffene einzudämmen suchte, er es nicht verhindern konnte, daß sich auch in der Vorkriegszeit Jahr für Jahr Kreditverluste einstellten. Solange sie sich im Rahmen eines gewissen Hundertsatzes (auf den Umsatz bezogen) hielten, waren diese sogenannten „Regelverluste"[14]) tragbar. Gegen sie wandte er die sogenannte „Selbstversicherung" an. Aus den Ausfällen der vorhergegangenen Jahre schätzte er unter Berücksichtigung der Tendenz sein voraussichtliches Kreditrisiko zahlenmäßig ab und veranschlagte es in einem entsprechenden Delcrederesatz in der Kalkulation. Er zählte es zu seinen Kosten. Praktisch genommen heißt das: Er versucht sein Kreditrisiko durch einen Preisaufschlag auf die Kundschaft abzuwälzen.

Doch gilt es dabei folgendes zu beachten: Ob diese Delcrederequote tatsächlich im Preise mithereinkommt, hängt in entscheidendem Maße von Konjunktur und Konkurrenz ab: In schlechten Jahren können die Delcrederequoten überhaupt nicht im Preise untergebracht werden. Es ergäbe sich nämlich sonst folgender

[13]) weil oft bei den Vergleichsverfahren die außergerichtlichen bessere Resultate aufweisen als die gerichtlich durchgeführten und die Gläubiger an einem Konkurs materiell geringes Interesse haben.

[14]) Vom Versicherer so zum Unterschied von den überdurchschnittlichen Verlusten bezeichnet.

Zustand: Anstatt Preissenkung wäre im Hinblick auf den sinkenden Umsatz eines Krisenjahres Preiserhöhung wegen der ständig wachsenden Schadensquote nötig und als Folge davon entstünde eine weitere Verschlechterung der Relation zwischen Umsatz und Kreditverlusten.

Beim Ausbleiben größerer Verluste vermehren dagegen die Delcrederequoten das Betriebskapital; sie verlieren jetzt ihren Kostencharakter und werden zu einem Reservefond für das Risiko.

Die substantielle Ansammlung einer Delcredereserve kann nur durch Aussonderung von Betriebskapital geschehen, weil das Risiko der in der eigenen Unternehmung verbleibenden Sparsumme keine Entlastung durch Verkoppelung mit dem Schicksal anderer Branchen erfährt. Schutz bei gleichzeitigem Zinsertrag verspricht die Anlage in guten mittelfristigen festverzinslichen Werten, etwa in Staatsanleihen. Schutz verspricht auch der noch im einzelnen später zu behandelnde, zwischenbetriebliche Schadensausgleich durch Abschluß einer Delcredereversicherung.

Versuch eines zeitlich innerbetrieblichen Schadensausgleiches.

Zur Verstärkung der am Jahresschluß auf dem Delcredere-reservekonto verbuchten Kapitalrückstellung inkl. „stiller Reserve" bildet der Leiter einer Unternehmung, um Krisenjahre buchmäßig ausgleichen zu können, eine „außerordentliche" Reserve. Er bildet sie aus Überschüssen in Jahren guter Konjunktur, wobei er gleichsam die Verluste der Zukunft in seinen Schätzungen vorwegnimmt und sie auf die guten Jahre verteilt, in der Erwartung, per Saldo keine Verluste zu erleiden.

Allerdings entstehen Verluste nicht nur aus Verlusten an Debitoren, sondern auch aus den Mindererlösen infolge Verkaufs zu und unter Selbstkosten, sodaß es immerhin gewagt erscheint, was die Kreditverluste anlangt, allzusehr auf die „außerordentliche" Reserve zu bauen. Es kann trotzdem eine „Unterbilanz" entstehen. Doppelt unangenehm wird die Sachlage dann, wenn beim Eintritt schlechter Jahre zu wenig Zeit war, um Reserven bilden zu können oder die Depression länger als angenommen dauert.

D. Schadensersetzung: Die Warenkreditversicherung.

Obgleich die Häufigkeit der Krisen und deren Intensität in der Vorkriegszeit eine weit geringere war als nach dem Kriege und obwohl die Kapitalbasis der Unternehmungen eine vergleichsweise bessere war, regte sich frühzeitig, bereits in den 50er Jahren des vorigen Jahrhunderts das Bedürfnis nach Versicherungsschutz gegen Verluste aus Kreditgewährung. Manche Lieferanten nahmen nach Leitner lieber „kleine und sichere Unkosten als einen unberechenbaren, aber möglichen Vermögensverlust auf sich"[15]).

Zudem können die Prämien niedriger als die Delcrederesätze sein, weil im Schadensfalle fremde Mittel mit der Deckung des Schadens herangezogen werden.

[15]) „Unternehmungsrisiken", S. 34.

2. Kapitel: Entwicklung der Warenkreditversicherung.

A. Entwicklung der Versicherung bis zur Inflation.

Die deutsche Warenkreditversicherung hat erst nach dem Weltkriege einen nennenswerten Aufschwung erlebt, obgleich ihre Anfänge schon in die 50er Jahre des vorigen Jahrhunderts zurückreichen. 1856 wurden 6 Versicherungsgesellschaften für Kreditversicherung gegründet, je eine in Berlin, Köln, Magdeburg, Mannheim, Lübeck und Bremen. Drei davon in der Form der Aktiengesellschaft, eine als (Gegenseitigkeits- ?) „Verein". Die restlichen zwei lassen ihre Unternehmungsform in der Firma nicht erkennen. — 1881 und 1885 tauchen in Frankfurt a. M. Aktiengesellschaften mit dem gleichen Zwecke auf, gehen aber, ebenso wie die erstgenannten, nach kurzer Tätigkeit wieder unter. Erst gegen Ende der neunziger Jahre nahm ein wirklich lebensfähiges Institut, die „Hanseatische See- und Allgemeine Versicherungsanstalt" in Hamburg die Kreditversicherung in ihren Geschäftsbereich auf[16]). Seit 1897 betrieb auch die englische Gesellschaft „The Ocean Accident and Guarantee Corporation Limited" London das Kreditversicherungsgeschäft in Deutschland durch die Firma Lieben & Wulff in Hamburg. Das deutsche Geschäft brachte ihr aber im Laufe von fünf Jahren derartige Verluste, daß sie es mit dem 31. Dezember 1902 wieder einstellte. Im Jahre 1902 hatte die Gesellschaft bei einer Prämieneinnahme von 132 067,— M. an Schadenszahlungen allein, abgesehen von den Verwaltungskosten, 204 237,— M. zu leisten. Ein Teil der Versicherten fand bei der Hanseatischen Seeversicherungsgesellschaft in Hamburg Aufnahme. Endlich war in Hamburg noch eine Filiale der „Excess Insurance Co. Limited" London[17]).

Es sind demnach vor allem hanseatische Kaufleute, die einen Versuch mit der Versicherung von Warenkrediten machen; wohl nicht von ungefähr, wenn man an das Risiko des Überseehandels und seine geringen Sicherungsmöglichkeiten denkt. Sie ahmten damit das Vorbild ihrer Londoner Berufskameraden nach.

Eine Londoner Gesellschaft „The Ocean" besitzt den Ruhm, eine brauchbare Police geschaffen zu haben. Von der deutschen Versicherungsgesellschaft „Globus" in Hamburg (der Nachfolgerin der Hanseatischen Seeversicherungsgesellschaft) wurde diese Police übernommen und in den Jahren 1903 und 1908 ganz wesentlich verbessert, „sodaß sich die Bedingungen in den folgenden Jahren durchaus bewährten". (Liebig.) Ihre Art, Kredite zu decken, wird als „englisch-hamburgisches" System bezeichnet. Man versteht darunter die Gesamtumsatzdeckung eines Versicherungsnehmers, die sogenannte „Pauschalkreditversicherung". „Es eliminierte nämlich nach Möglichkeit die Deckung von Forderungen an einzelne Kunden, da sowohl die Gefahr einer Gegenauslese wie auch die mit der Behandlung

[16]) Siehe im einzelnen Herzfelder: „Das Problem der Kreditversicherung" S. 70/71 und

[17]) den Artikel v. Liebigs im Handwörterbuch des deutschen Auskunftswesens S. 316 ff.

solcher Fälle verbundenen Kosten dagegen sprachen“[18]). 1910 entstand das „Süddeutsche“ oder „Stuttgarter System“, so benannt nach dem in diesem Jahre durch Kommerzienrat C. G. Molt begründeten „Deutschen Kreditversicherungsverband auf Gegenseitigkeit“, der zusammen mit der „Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-AG.“ das Geschäft betrieb, wobei letztere die den festgesetzten Betrag von 300.— M. übersteigenden Schäden bis zu einem gleichfalls vereinbarten Höchstbetrag zu übernehmen hatte. „Dieses System sah in der einzeln benannten Deckung der Kunden ein Moment größerer Sicherheit“[18]). — Aber bereits 1912 gab man wegen ungenügender Ergebnisse das Geschäft wieder auf. Eine gewisse Schuld daran trug die Gegenauslese der Kundschaft und eine mangelhafte interne Risikomischung. Einmal war das Risiko des Erstversicherers, des Gegenseitigkeitsverbandes, im Verhältnis zu dem der Mit- und Rückversicherer viel zu gering, zum andern hatte man sich noch durch eine unglückliche Aufspaltung des verbleibenden Bestandes in drei große Gefahrengruppen mit gesonderter Deckung durch eigens dazu aufgestellte Untergesellschaften des Risikoausgleichs beraubt. Was war natürlicher, als daß die Gesellschaften, die sich mit der Deckung „mittlerer“ und „gefährlicher“ Risiken befaßten, dauernd Verluste aufwiesen, während der Kreditversicherungsverband auf Gegenseitigkeit und der Versicherer „guter“ Risiken fast durchwegs Erfolg hatten.

Bis zum Jahre 1908 behielt auch in Deutschland das oft zitierte Wort Herzfelders recht, daß die Geschichte einer Versicherung gegen Insolvenzen leider selbst eine Geschichte von Insolvenzen sei[19]). Nach Überwindung der Krisis von 1908 hatte die Globus Versicherungsgesellschaft A.-G. in Hamburg, in diesem Zweige steigende Gewinne zu verzeichnen. Das Geschäft dehnte sich so aus, daß die bei diesem Versuch führende Münchener Rückversicherungsgesellschaft sich im Jahre 1917 entschloß, aus dem Kreditversicherungsgeschäft des Globus eine eigene Kreditversicherungsgesellschaft unter dem Namen „Hermes, Kreditversicherungsbank A.-G.“ in Berlin zu bilden. Diese säuberliche Scheidung der Geschäftszweige hat sich in der Folgezeit bewährt. Denn die Eigenart des zu versichernden Risikos in der Kreditversicherung, die in der Labilität der konjunkturellen Entwicklung und der dadurch wiederum beeinflußten Mentalität der Warengläubiger und -schuldner begründet ist, erfordert die volle Aufmerksamkeit und die dauernde einseitige Konzentration des Versicherers[20]).

Während des Krieges verdrängt die Warenlieferung gegen Barzahlung — eine Folge der herrschenden Warenknappheit — den Warenkreditverkehr. Die Warenkreditversicherung wird in ihrer fortschreitenden Entwicklung völlig gehemmt. Erst vom Jahre 1918 an tritt hierin langsam wieder eine gewisse Änderung ein. In diesem Jahre wird sie nach dem Geschäftsbericht des

---

[18]) Tschelnitz a. a. O. S. 12.

[19]) Problem, S. 93.

[20]) Im Jahre 1920 schließt der Hermes einen Interessengemeinschaftsvertrag mit der Allianz, wonach die genannte Gesellschaft den direkten Betrieb des Kreditversicherungsgeschäftes einstellt und ihre gesamte umfangreiche Organisation für den Hermes als Spezialgesellschaft arbeiten läßt.

Hermes in wachsendem Maße sogar für Kredite ausländischer an deutsche Firmen (!) in Anspruch genommen. Der Warenkreditverkehr bürgert sich wieder mehr und mehr ein. „Die infolge der gestiegenen Preise eingetretene Kapitalnot räumt dem Warenkredit mehr und mehr die von ihm früher eingenommene Stellung wieder ein. Das Dreimonatsakzept und der offene Kredit auf drei Monate, ja sogar auf längere Dauer, kommen wieder mehr und mehr auf“[21]).

Damit wächst auch wieder das Betätigungsfeld der Warenkreditversicherung. Im Jahre 1919 tritt nach dem Hermesgeschäftsbericht vielfach eine Umkehrung des Warenkredites und damit der Warenkreditversicherung ein. „Infolge des Verlangens der Hersteller nach Zahlung eines größeren Vorschusses auf bestellte Waren ist teilweise eine Umkehrung des Warenkredites eingetreten, indem die Besteller Gläubiger der Hersteller wurden. Damit ist für den Besteller die Gefahr des Verlustes der Vorschüsse bei Zahlungsunfähigkeit des Herstellers gegeben. Wir haben auch die Deckung dieser Gefahr in unsere Warenkreditversicherung einbezogen.“ Vom Jahre 1920 ab wechselt die Beanspruchung der Kreditversicherung durch die Warenkreditgeber dauernd, je nachdem, ob gerade Geld- oder Warenknappheit herrscht.

Gegen das Ende der Inflation wird zusehends der „natürliche Ausleseprozeß“ unter den Betrieben unterbunden: die Zahl der Insolvenzen, die im Monatsdurchschnitt des Jahres 1913 815 betragen hatte, ging in der zweiten Hälfte des Jahres 1923 auf knapp 10 zurück. Die Inflation wird von dem Großteil der Warenabnehmer zur Schuldenabwälzung benützt. Die Kreditaufnahme wird für sie lukrativ! Das zeitweilige „Schwimmen in Geld“ verwischt unmerklich die Grenze zwischen „Mein“ und „Dein“ in der betriebswirtschaftlichen Vorstellungswelt weiter Unternehmerkreise. Als dauernde Verschiebungen des Preisgefüges und der Kaufkraft stattfinden, gehen sie systematisch darauf aus, Kredite aufzunehmen, um sie unter Ausnutzung der Währungsschwankungen entwertet zurückzuzahlen. Schließlich erhält dieser Zustand sogar eine gewisse Zwangsläufigkeit: wer keine Kredite in Anspruch nimmt, gerät mit seiner Unternehmung unter die Räder. So wird die von den Vätern her in Ehren gehaltene Geschäftsmoral stufenweise untergraben und daneben das Aufkommen einer breiten Schicht junger, wenig verantwortungsbewußter Kaufleute begünstigt. Aus diesem Grunde spielt die Warenkreditversicherung vom Jahre 1922 ab nur eine bescheidene Rolle. Völlig anders wird dies mit der Stabilisierung im Jahre 1924. Ein Rückblick auf die bisher besprochene Zeit ergibt die Tatsache, daß der Versicherer es vor und nach dem Kriege, abgesehen von einzelnen Wirtschaftskreisen, deren Arbeitsgebiet das Bedürfnis nach Versicherungsschutz weckte, nötig hatte, die Nachfrage nach seiner Versicherung durch Werbung zu wecken. Nach der Inflation dagegen durfte er sich nur schrittweise, aus Furcht vor Überspannung seiner wirtschaftlichen Kräfte, in sein Geschäft wagen, so dringend war auf einmal das Schutzbedürfnis der Lieferantenwelt geworden. Was waren nun die Gründe für diesen Umschwung?

[21]) Hermes, Geschäftsberichte von 1919 und 1920.

B. Gründe für den Aufschwung der Warenkreditversicherung nach der Inflation.

Die Gründe für den Aufschwung der Warenkreditversicherung nach der Inflation sind in den Folgen des durch die Inflation bewirkten Strukturwandels in Industrie, Handel und Nachfrage, in einer zu schuldnerfreundlichen Gesetzgebung und in der immer stärker zutage tretenden Unvollkommenheit der sonstigen Kreditsicherung zu erblicken. Sie müssen hier geschildert werden, damit man die Schwierigkeiten, mit denen die Warenkreditversicherung von 1924 an zu kämpfen hatte, und das Aufkommen der Exportkredit- und der Abzahlungskreditversicherung besser versteht.

Strukturwandel in der Industrie.

Nach Hirsch ist der „immanente Sinn der Inflation als wirtschaftliche Erscheinung Verkürzung des Konsums zugunsten der Wiederherstellung und des Weiterausbaus der Arbeitsmittel“[22]). Leider ging der Wiederaufbau der Industrie nach dem Kriege allzu stoßweise und unorganisch vor sich[23]); denn infolge der ständigen Verschiebung der Preisrelationen fehlte es an einer sicheren Orientierung über die Marktchancen auf lange Sicht. Auch nach der Stabilisierung der Mark beeinflußte eine Umwälzung aller Werte, wie sie die Inflation hervorgerufen hatte, die Kapitalleitung in der nachteiligsten Weise. Die späteren Zusammenbrüche scheinen darauf hinzudeuten, daß damals vielfach wegen Mangels an Maßstäben eine Falschbewertung der verbliebenen Kapitalteile stattgefunden hat. Das Endergebnis des erzwungenen Sparprozesses in der Inflation war für die Industrie eher eine Aufblähung als eine Rationalisierung[24]). Zur Verschärfung des Kreditrisikos trug ferner das durch die erhöhte Erfindertätigkeit der Kriegszeit veranlaßte Aufkommen neuer Industriezweige bei.

So gewinnt die verbesserte Kunstseidenindustrie auf Kosten der Leinen- und Baumwollindustrie an Boden. Oder es verdrängt die Radioherstellung teilweise die Pianofortefabrikation. Doch darf der Kreditversicherer daraus nicht den irrigen Schluß ziehen,

---

[22]) Harms Strukturwandlungen S. 197.

[23]) Die Disproportionalität in der Struktur der Nachkriegsindustrie kommt in folgender Gegenüberstellung zum Ausdruck: Zunahme des Produktionsvolumens von 1919—1922 in der gesamten Produktionsmittelindustrie rund 100 %, in der Erzeugung von Gebrauchsgütern in der Zeit von 1919—1923 nur 69 %! Vergl. im einzelnen Sonderheft Nr. 31 des Inst. f. Konjunkturf. „Die Industriewirtschaft“, Berlin 1933.

[24]) Daß 1924/25 beim Wiederaufbau, diesmal der Konsumgüterindustrien, teilweise wiederum erheblich übers Ziel hinausgeschossen wurde, beweist die Textilindustrie. Die Vorratsvermehrung beim Großhandel betrug hier im Jahre 1924 nahezu 400 Mill. RM. Im Einzelhandel mit Bekleidung nahmen die Lagerbestände um etwa eine Milliarde RM. zu. — Ebenso jäh als der Auftrieb kam der Zusammenbruch: Mitte 1925 stellten sich wegen der Stockung des Mengenabsatzes des Einzelhandels, bedingt durch Abschluß der Wiederauffüllung der privaten Lagerbestände, zunehmende Kreditschwierigkeiten ein und brachten eine Hochflut von Insolvenzen in der Textilwirtschaft mit sich. Vergl. Sonderheft des Institutes für Konjunkturf. „Die Welttextilkrise“, Berlin 1931, S. 18/19.

daß die Einzelunternehmung einer solchen, von der Nachfrage besonders bevorzugten, Branche schon an sich mehr Kredit verdiene als die Unternehmung einer älteren Branche mit relativ abnehmendem Absatze. Es kommt vielmehr darauf an, ob die letztere mit der Zeit zu gehen willens und imstande ist, wie etwa viele Betriebe der Baumwolle und Wolle verarbeitenden Industrie, die ihre Erzeugnisse zu ihrem Vorteil mit Kunstseide mischten, und daß erstere nicht in einen ungesunden Ausdehnungsdrang verfällt.

Der geschilderte Strukturwandel der Industrie bewirkt, daß sich von nun an auch die Industriellen unter sich und ihre Rohstofflieferanten, wie z. B. die Baumwollimporteure, weit mehr als früher für den Abschluß einer Warenkreditversicherung interessieren.

Strukturwandel im Warenhandel.

Dem Warenhandel gelang in der Inflation, da seine Existenz mit der Inumlaufsetzung der Güter steht und fällt, nur unzureichend — unter Zuhilfenahme fremder Mittel — die Flucht in die Sachwerte. Die Reihen der „soliden" Unternehmer, die sich vor zu großer Verschuldung scheuten, wurden am meisten gelichtet. In die Lücken, die sie hinterließen, nisteten sich jene Existenzen ein, welche die einmalige Kreditbereicherungsgelegenheit zu nutzen verstanden. Die Zunahme der Händlerschaft war erheblich. Trotz eines recht spürbaren Selbstreinigungsprozesses, der 1924 stattfand, blieb doch noch für 1925 eine Zunahme der Handelsfirmen um etwa 32,3 v. H. und der beschäftigten Personen um 50 v. H. gegenüber der Vorkriegszeit bestehen. Wenngleich auch die Käuferschicht eine Steigerung ihrer Zahl um 21 v. H. erfuhr, so läßt sich dennoch eine Übersetzung des Handels nicht von der Hand weisen[25]). Das Ergebnis war also für den Handel: geringere Kapitalkraft auf der einen und Übersetzung auf der anderen Seite.

Auf den Großhandel angewandt heißt dies: Beraubung um die wichtigste Abwehrwaffe im Kampf um die verstärkten Ausschaltungsbestrebungen von seiten der Produzenten (Verkaufssyndikate) und Konsumenten (Einkaufsgenossenschaften). Ihnen war er sonst durch die Übernahme der Funktion der Lagerhaltung und Absatzfinanzierung zugunsten des Einzelhandels mit Erfolg begegnet. Wenn je der Großhandel dem Einzelhandel mit Warenkredit über dessen Schwierigkeiten hinweghalf, so wäre dies nach der Stabilisierung nötig gewesen. Und nur so hätte er die teilweise durch die Kriegszwangswirtschaft verlorenen Absatzgebiete wieder zurückerobern können. Im Hinblick auf die eigene Kapitalschwäche mußte er jedoch Zurückhaltung üben. Hatte sonst der Bankkredit durch die Ergänzung des Eigenkapitals den Ausbau des Geschäftes gefördert, so räumten jetzt die Banken dem Großhandel Kredite nur zögernd und zumeist gegen höhere Zinsen als der Industrie ein, da letztere in ihrem Anlagekapital „wertbeständige" Deckungsmittel besaß. Die Folge davon war, daß der Groß-

[25]) Auszugsweise entnommen aus Ad. Webers „Handels- und Verkehrspolitik", München und Leipzig 1933, S. 28 ff.

händler seine Lagerhaltung verringern mußte, seinen Fabrikanten nur Aufträge kleineren Umfanges erteilen konnte und jene wiederum verstärkt den unmittelbaren Absatz ausbauten[26]). Der Ausfall an Großbestellungen bewirkt eine Kostenerhöhung, weil der Kleinabsatz mit hohen Verkaufs-, Lager- und Kreditkosten belastet ist. Bisher wurden sie zum überwiegenden Teile den Großabnehmern aufgebürdet, nun erschweren sie als Preisaufschläge den Kleinabnehmern den Kampf gegen die „Großen" und veranlassen rückwirkend eine weitere Umsatzschrumpfung des Großhandels.

Durch all diese Momente wächst die Versicherungsbedürftigkeit der Warenlieferungen auf Kredit an den Großhandel.

Ebenso wie der Inlandsgroßhandel hat auch der Import- und vor allem der Exporthandel schwer unter den Folgen des Krieges gelitten. Der empfindlichste Schlag, der gegen sie geführt wurde, war die Vernichtung ihrer gesamten Außenhandelsorganisation und der außerordentlich großen Kapitalanlagen im Auslande[27]) und die jahrelange Unterbrechung der Beziehungen zu den überseeischen Abnehmern. Wie sollte sich nun der Exporteur in den Jahren nach der Inflation schnell ein zuverlässiges Bild über die Kreditwürdigkeit und -fähigkeit der neuen und alten Kunden machen, wo er seiner Vorposten beraubt war! Ausländische Auskünfte sind aus Konkurrenzgründen stets mit einer gewissen Vorsicht zu gebrauchen. Zu alledem muß ferner noch der unwägbare Verlust an Abnahmewilligkeit deutscher Waren gerechnet werden, der mit der Schuldenabschüttelung verbunden war; denn der wirtschaftliche Druck des Gläubigers war dadurch beseitigt.

Strukturwandel in der Nachfrage auf dem Weltmarkt.

Als unsere Exporteure wieder hinauszogen, um die überseeischen Märkte nach Möglichkeit zurückzuerobern, fanden sie einen in vieler Beziehung veränderten Weltmarkt vor. Während die Vereinigten Staaten und Japan vor dem Kriege neben den Staaten des britischen Empire Hauptabnehmer deutscher Ware gewesen waren, hatten sie während des Krieges eine Erweiterung oder Neuschaffung von Industrien betrieben und huldigten jetzt dem Protektionismus, um sich für alle Fälle ihren Inlandsmarkt zu sichern, da es nur eine Frage der Zeit war, daß sich der Welt-

[26]) Nicht selten haben die Fabrikanten die Mehrkosten für den größeren Verkaufsapparat, das Absatz-, Saison-, Mode- und Delcredererisiko unterschätzt. Es fiel ihnen gar nicht leicht, die zersplitterten kleinen Kreditbeträge mit ihren voneinander abweichenden Verfallzeiten genau zu überwachen. Eines haben sie endlich ganz vergessen: den Ausweg, der dem Großhandel mit dem Import von ausländischen Waren vielfach offenstand, wie das Beispiel des Schuhwarengroßhandels lehrt. — Schleifenbaum beziffert den Ausfall, der dem Großhandel durch den Direktbezug der Waren- und Kaufhäuser 1925 entstand, auf nicht ganz eine halbe Milliarde RM. In der Folgezeit hat sich diese Zahl mehr als verdoppelt. Vergl. Schleifenbaums Aufsatz „Der Großhandel in der deutschen Wirtschaft" in der Zeitschrift f. handelswissensch. Forschung, 26. Jahrgang 1932.

[27]) Der Verlust unserer Kapitalanlagen im Ausland wird auf etwa 25—28 Milliarden RM. geschätzt. Vergl. Harms Strukturwandlungen S. 373.

markt infolge der allseitig gewachsenen Konkurrenz zusehends verengern mußte. Am meisten machten uns die Vereinigten Staaten durch ihren Kapitalexport auf den Auslandsmärkten zu schaffen. Sie konnten es sich leisten, nach Südamerika z. B. nicht nur Fabrikeinrichtungen zu liefern, sondern sogar noch deren Ingangsetzung und Betriebsaufrechterhaltung für die Anfangsjahre zu finanzieren. Ihre Verlängerung der Zahlungsziele als Kampfmaßnahme tat unserem Export schweren Abbruch; denn unsere Exporteure gingen so wegen ihrer Kapitalschwäche trotz teilweise niederer Preise gar mancher Aufträge verlustig. — Bisher überwiegend agrarische Länder in Übersee hatten inzwischen ihre Industrialisierung mächtig gefördert, vor allem die südamerikanischen Staaten. Andere Staaten hatten sich auf industriellem Gebiet weitgehend verselbständigt, wie z. B. Japan. Sie interessierten sich nach dem Kriege mehr für Produktionsmittel als für Fertigwaren des Verbrauches. Die Einfuhr von Konsumgütern suchten sie durch hohe Zölle oder durch indirekte Einfuhrerschwerungen zu verhindern. Aus all diesen Schwierigkeiten heraus entstand der Gedanke der Gründung einer deutschen Exportkreditversicherung unter der Anteilnahme der exportierenden Industrie, des Exporthandels, der Exportfinanzierungsbanken und des Reiches, mit deren Durchführung die auf diesem Gebiet bereits erfahrene private Kreditversicherung zu betrauen sei.

Strukturwandel in der Nachfrage des Inlandsmarktes.

Ebenso heftig wie auf dem Weltmarkte tobte der Kampf um den Absatz im Inland, da nach der Inflation ein allgemeiner Vermögensschwund der Bevölkerung einer Überkapazität der Industrie und des Handels gegenüberstand. Ihre Kaufkraft wird in der Folgezeit zeitweise auf ein Mindestmaß herabgedrückt, weil sie fast ganz aus Arbeitseinkommen resultiert und daher sehr von den Konjunkturschwankungen und dem Beschäftigungsgrad abhängt. Der Anteil des Besitzeinkommens am deutschen Volkseinkommen trat hinter den Anteil des Arbeitseinkommens sehr viel mehr als vorher zurück. (Mittelstandszerreibung!) Ein mangelnder Sparwille beeinträchtigte die Vermögensbildung. Es ist daher weiter nicht verwunderlich, daß die Industrien, die Güter elastischen (variablen) Konsumbedarfs herstellten, wie beispielsweise die Hausrat- und Luxusindustrie u. ä. m. konjunkturempfindlicher und kreditversicherungsbedürftiger als früher wurden.

Die Formen, in denen sich der verschärfte Kampf um den Absatz auf dem Binnenmarkte äußert, sind, was das Kreditrisiko anlangt, eine verstärkte Anwendung der Kapitalsubstituierung und eine Wiederbelebung des Ratenzahlungsgeschäftes. Der größere Druck der Konkurrenz zwingt den Zwischenhändler dazu, dem Einzelhändler Kredite mit längerer Laufzeit als in der Vorkriegszeit einzuräumen, um ihn zu regelmäßiger Warenabnahme zu veranlassen. Der Zwischenhändler ersucht den Fabrikanten um die gleiche Vergünstigung, bekommt aber nur ein kürzeres Zahlungsziel zugestanden, weil der Fabrikant sein beschränktes Kapital im eigenen Betrieb benötigt. Das bedeutet verkleinerte Lagerhaltung

des Großhandels mit all ihren schon oben geschilderten nachteiligen Folgen. — Als Mittel zur Umsatzbelebung kommt dem Ratenzahlungsgeschäft (der Absatz- und Konsumfinanzierung) zeitweilig eine erhebliche Bedeutung zu. Es erlebte von 1924 an in Deutschland einen neuen Aufschwung. Seine Hauptgefahr liegt, die Vertrauenswürdigkeit des Abnehmers vorausgesetzt, in den Einkommensschwankungen des Käufers und im Fehlen des Besitzeinkommens, das sonst das Arbeitseinkommen ergänzte. In den verkauften, aber noch nicht bezahlten Waren des Händlers stecken große Summen, die vom Großhändler, der Finanzierungsbank und dem Fabrikanten vorgeschossen sind. Die Umsatzsteigerung geht mit einer Verringerung der Umsatzgeschwindigkeit vor sich. Kreditfristen von 8—18 Monaten sind keine Seltenheit. Die Kreditkosten sind sehr hoch. Sie betragen nach Koch[28]) z. B. bei der Automobilfinanzierung im Jahre 1925 für Händler und Käufer zusammen 35—40 % p. a. und nach einer Senkung in den späteren Jahren immerhin noch die Hälfte der genannten Sätze. Da die kreditgebenden Finanzierungsinstitute und Fabrikanten mit einer großen Menge von Zahlungsausfällen und geringer Verwertbarkeit der zurückgenommenen benutzten Gegenstände im Falle zunehmender Arbeitslosigkeit rechnen mußten, empfanden sie ein Bedürfnis nach teilweisem Ersatz des Schadens mit Hilfe einer Versicherung, der Abzahlungskreditversicherung.

Immer wieder führt also die Verknappung des Kapitals eine Steigerung des Kreditrisikos herbei und weckt demzufolge das Bedürfnis nach der Warenkreditversicherung, die Kapitalteile ersetzt.

Falsch verstandener Schuldnerschutz.

Selbst die Rechtsordnung des Staates trug durch ihre Schwerfälligkeit mit zur Kapitalverknappung bei. Die zu Beginn des Krieges eingeführte Geschäftsaufsicht zur Abwendung des Konkurses bezweckte einst, die durch den Krieg zahlungsunfähig gewordenen Unternehmungen zu erhalten und versprach den Gläubigern eine bessere Befriedigung ihrer Ansprüche mit Hilfe einer durch das Aufsichtsverfahren vorgeschriebenen besonderen Art der Abwicklung. Als nach dem Krieg diese Institution beibehalten wurde, wurde sie von vielen Schuldnern benutzt, um sich ihren Verpflichtungen zu entziehen und den drohenden Zusammenbruch zum Schaden der Gläubiger und der gesamten Kreditwirtschaft möglichst lange hinauszuschieben. So wurde durch falsch verstandenen Schuldnerschutz manchem lebensfähigen und lebenswürdigen Unternehmen der Kredit vorenthalten, den es im Interesse des Ganzen verdient hätte. Vielleicht wäre auch die Kreditrestriktion der Reichsbank vom 7. April 1924 milder ausgefallen, wenn man rechtzeitig die Konsequenzen gezogen hätte. Lange Zeit predigten maßgebende Wirtschaftskreise, darunter die Vereine Creditreform, tauben Ohren. Zwar wurden einige Änderungen, wie öffentliche Bekanntgabe der Geschäftsaufsicht, Abkürzung

[28]) Koch W., Das Abzahlungsgeschäft in Handel und Industrie und seine Finanzierung, Berlin 1931.

des Verfahrens, Verschärfung der Voraussetzungen, vorgenommen, aber sonst blieb bis zum Juli 1927 alles beim alten[29])[30]).

Mängel der vorhandenen Kreditschutzeinrichtungen.

Ein Jahr nach der Inflation brechen Firmen, die bisher stets als unbedingt sicher gegolten hatten, zusammen. Eine große Menge neuer war entstanden, über deren Fundierung man nicht Bescheid weiß. Die Undurchsichtigkeit, die sich allenthalben breitmachte, und die Gefahr, im Hinblick auf die eigene Kapitalschwäche durch den Zusammenbruch anderer mit in den Abgrund gerissen zu werden, weckt die Bereitwilligkeit der kreditgebenden Lieferanten, sich gegen Kreditverluste zu versichern. Sie werden darin durch die Mängel der vorhandenen Kreditschutzeinrichtungen bestärkt.

Die Organisation der Auskunfteien war verkümmert. Der Krieg hatte sie ihrer besten Erkundungsbeamten und Gewährsleute beraubt. Besonders schwer wurde die Auskunftei Schimmelpfeng durch den Verlust ihrer Auslandszweigstellen getroffen. Ihre englischen Niederlassungen gingen nach dem Krieg in den Besitz der Bradstreets Organisation über[31]). — Wegen Geld-

[29]) Es ist auffallend, wie schuldner-freundlich die deutsche Gesetzgebung lange Zeit eingestellt war. Das rührte davon her, daß sie ein Ausmaß von Treu und Glauben im Geschäftsverkehr voraussetzte, das leider seit der Inflation in weiten Kreisen fehlte. Treffend kritisieren die Vereine Creditreform diese Haltung in ihrer Denkschrift „Die reformbedürftige Vergleichsordnung". Leipzig 1932. S. 4: „Seit 1927 ist die deutsche Eigenkapitaldecke so stark verkürzt, daß sie nicht entfernt hinreicht, um den Kreditbedarf der Gesamtzahl der Kreditverbraucher von 1927 in dem damaligen Umfange zu befriedigen. Da aber eine anteilige Kürzung des Kreditvolumens aller Beteiligten nur in der Theorie möglich ist, da vielmehr eine natürliche Entspannung der Kreditlage nur auf dem Wege über eine Ausschaltung einer entsprechenden Anzahl von Kreditbeanspruchenden bewirkt werden kann, so ist heute (1932) der Ausfall von Kreditverbrauchern durch den Konkurs mit ganz anderen Augen anzusehen, als noch im Jahre 1927. Das Ziel der Vergleichsordnung, möglichst viele ehrbare Kaufleute vor dem Ausscheiden aus dem Wirtschaftskreislauf zu bewahren, hat deshalb hinter die Notwendigkeit, die vorhandene Kreditmenge auf den Kreis der gefestigten, leistungsfähigen Kreditempfänger so aufzuteilen, daß wenigstens diese arbeiten können, zurückzutreten. — Die allzu ängstliche Rücksichtnahme auf den einzelnen Insolventen hat inzwischen der kollektivistischen Betrachtung der Kreditschicksale mehr und mehr weichen müssen."

[30]) Die erste Vergleichsordnung vom Juni 1927 stellte zwar gegenüber der Geschäftsaufsichtsverordnung einen bedeutenden Fortschritt dar. Bei ihrer Handhabung zeigten sich aber bald erhebliche Unvollkommenheiten. Es dauerte dann beinahe acht Jahre, bis sie durch eine neue Vergleichsordnung (vom 26. Februar 1935) ersetzt wurde. Die neue Regelung erstrebt: Fernhaltung unwürdiger Schuldner vom Vergleichsverfahren; Unterbindung von Versuchen einzelner Gläubiger, sich Sondervorteile zu verschaffen; Überwachung der Vergleichserfüllung; Stärkung des Einflusses des Gerichts, damit die Belange des Volksganzen wirksamer als bisher gewahrt werden können. Der Mindestsatz des Vergleichsvorschlages (§ 7) ist von 30 auf 35 v. H. und bei einer mehr als einjährigen Zahlungsfrist auf 40 v. H. erhöht. Der Mindestsatz ist ferner auf den Liquidationsvergleich ausgedehnt. — Vergl. dazu im einzelnen das Vorwort zur Vergleichsordnung vom 26. Februar 1935, bearbeitet von W. Vogels, Berlin 1935.

[31]) Aus dem Geschäftsbericht zum 50jährigen Bestehen (1. Nov. 1872 bis 1. Nov. 1922).

mangels konnte der Betrieb der Auskunfteien nicht ausgebaut werden. Man ging sogar mit dem Gedanken ihrer Auflösung um, weil es jahrelang überhaupt fraglich erschien, ob sich in Deutschland der Kreditverkehr jemals wieder einbürgern würde. So berichtet beispielsweise das Kartell Bürgel, daß der Verkauf von Anfragescheinen im Jahre 1923 gegenüber 1922 um 90 v. H. zurückging[32]). Im Jahre 1924 aber setzte plötzlich eine Hochflut von Anfragen ein, der man nicht gewachsen war.

Nach einer kurzen, durch die Reichsbank jäh abgestoppten Scheinkonjunktur setzt die erste Reinigungskrise ein und hinterläßt den allgemeinen Eindruck, als ob ihr bald weitere folgen würden. Das Auskunftsgewerbe kann wenig zur Schadensverhütung mithelfen, da seine Archive restlos veraltet sind. Die Beschaffung neuen Materials ist schwierig. Der Preis der Auskünfte muß entsprechend hinaufgesetzt werden; denn vor dem Kriege konnte man 30—40 v. H. der einlaufenden Anfragen aus vorhandenem Auskunftsmaterial ohne Einziehung weiterer Erkundigungen erledigen, was nun wegfiel.

Ebenso schlecht steht es mit den Brancheevidenzen. Es überstehen nach Culemann[33]) überhaupt nur zwei die Inflation. Nach der Stabilisierung schießen sie allerdings wieder wie die Pilze aus der Erde. Man weiß, daß die Auskunfteien sich erst wieder die Branchenfachleute suchen müssen, die einen Einblick in den finanziellen Unterbau der Unternehmungen besitzen und versucht daher selbst durch zahlenmäßige Feststellung des Gesamtobligos zu große Kreditinanspruchnahme einzelner Firmen zu vermeiden. Doch verschwinden die meisten Branchenevidenzen ebenso rasch wieder als sie gekommen sind[34]).

Das Bedürfnis nach Versicherungsschutz findet weiter Nahrung in der Rechtsunsicherheit, die mit der Verallgemeinerung des Eigentumsvorbehaltes und mit der Überschneidung zwischen ihm und der Sicherungsübereignung zusammenhängt. Eine Zeitlang ist es strittig, ob der Eigentumsvorbehalt in gewissen Branchen als „Handelsbrauch" angesehen werden darf oder nicht und ganz allgemein dem Dritterwerber der gute Glaube abgesprochen werden kann. Es wird schließlich vom Reichsgericht dem Erwerber in gewissen Fällen eine Nachforschungspflicht auferlegt.

Der Eigentumsvorbehalt wird auf Branchen ausgedehnt, für die er sinnlos erscheint, weil sich jene mit Weiterveräußerung oder Weiterverarbeitung befassen. Eine Fülle von Klauseln, wie Übereignungsverbote, Forderungsabtretungen aus dem Weiterverkauf u. ä. m. werden ihm, so oft sich seine Grenzen zeigen, angehängt. Trotzdem machen immer wieder die Lieferanten und Bankiers die betrübliche Erfahrung, daß unehrliche oder bedrängte Schuldner ein und dieselbe Ware mehreren Gläubigern zugleich zur Deckung von Krediten bereitstellen. — Die Überschneidung von Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung

[32]) Bücken C., a. a. O. S. 34.

[33]) a. a. O. S. 26.

[34]) Das gleiche wiederholt sich stets nach Krisen, so 1927 und vor allem seit 1929.

nimmt großen Umfang an[35]). Vor allem fühlen die Lieferanten sich gegenüber den Banken benachteiligt, weil diese die Sicherungsübereignung allzu generell in Anwendung brächten und dadurch den ungedeckten Waren- (Personal-) Kredit gefährdeten.

Gegen diese Gefahr wurde sonst der Kommissionsvertrag von den Lieferanten angewendet. Die Händler sind zwar bemüht ein Kommissionslager zu erhalten, um an teuerem Bankkredit zu sparen, aber die eigene Kapitalknappheit verbietet den Zwischenhändlern und Fabrikanten die Errichtung. Ihnen ist damit nicht gedient. Der Gewinn bei Verkäufen aus Kommissionslagern ist in der Regel geringer. Auch nimmt eine zu weitgehende Benutzung dem Handel jede Berechtigung.

Was den repressiven Kreditschutz anlangte, so stand es mit den Gläubigerschutzverbänden auch nicht viel besser als mit den Auskunfteien. Zahlenmäßige Belege dafür sind nicht veröffentlicht, doch schreibt Goldmann, der die Organisation und Wirksamkeit der Gläubigerschutzverbände[36]) untersucht hat, über sie in der Nachinflationszeit in seinem Vorwort: „In den krisenhaften Zeiten des Jahres 1924 wieder aufgebaut, haben die Gläubigerschutzverbände ihren Wirkungskreis seither zunehmend auszudehnen vermocht. . . . Wie alle Organisationsgebilde, die in Krisenzeiten wachsen und vergehen, haben auch die Gläubigerschutzverbände neben gesunden viele kranke Triebe angesetzt."

Man kann von seiten der Auskunfteien, der Branchenevidenzen und Gläubigerschutzverbände mit Recht einwenden, daß ja auch die Kreditüberwachungseinrichtungen der Warenkreditversicherung nach der Inflation veraltet gewesen seien. Das ist richtig. Auch sie waren erst mühsam neu aufzubauen. Aber es sammelten sich bei ihnen rascher als anderswo objektive Zahlenunterlagen, die eine bessere Kreditzuteilung ermöglichten, an.

Die Zahlungsbereitschaft des Kreditversicherers im Sinne einer finanziellen Haftung für den gegebenen Rat tat ein übriges, zum Erfolg seiner Werbung beizutragen. Seine Aufforderung: Laß dich gegen Kreditverluste versichern und du bist vom Augenblick der Versicherungsnahme an gegen künftigen Vermögensschaden gedeckt! verhallte nicht unbefolgt. Denn der Erfolg der „Selbstversicherung" durch Sparen, durch Bildung von Reserven im eigenen Betrieb, mußte im Hinblick auf die Unsicherheit des Zeitpunktes des Eintritts einer neuen Krise mehr als zweifelhaft erscheinen. Eine übergroße Konkurrenz der Warenanbieter ließ ferner eine ausreichende Reservenbildung in kurzer Zeit gar nicht zu. Endlich besaß der Unternehmer in seiner Erfahrung keinerlei Anhaltspunkte mehr, wie hoch er künftig das Kreditrisiko veranschlagen sollte. Er wußte nur eines, daß es gegenüber der Vorkriegszeit ganz erheblich zugenommen habe. „Um es aber in irgendeiner Form zahlenmäßig zu erfassen, wälzte man es auf die Versicherungsgesellschaft ab. Denn durch die für die Übernahme des Risikos zu zahlende Vergütung, Prämie oder Delcredere genannt, wird das Risiko kalkulierbar"[37]).

[35]) Vgl. Adolf Weber Handels- und Verkehrspolitik, S. 97.
[36]) Herausgegeben Berlin 1932.
[37]) Werner F., „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre", Bd. II, S. 24.

Zusammenfassend ist über Warenkreditversicherung folgendes zu sagen: Hauptzweck der Kreditversicherung ist die Schadensersetzung. Insofern stellt sie den bis dahin fehlenden Schlußstein im Kreditschutzgebäude dar.

Eine nicht minder wichtige Rolle spielt sie bei der Unterstützung und Verfeinerung der Einrichtungen für Schadensverhütung und Schadensbeschränkung. Die Versicherungsgesellschaft unterhält für gewisse Branchen eine gutorganisierte Evidenzzentrale, die im Wert höher als eine einseitig orientierte Evidenz einer einzelnen Branche einzuschätzen ist. Um der Kostensenkung des Kreditprüfungsapparates willen benötigt sie, wie noch zu zeigen sein wird, die Mitarbeit der jedermann zugänglichen Auskunfteien.

In ihrer Eigenschaft als (schadenserstattende) Versicherung hat sie am Ausbau des präventiven und repressiven Gläubigerschutzes ein erhebliches materielles Interesse, sei es nun, daß sie bei kleineren Verlusten ihrer Versicherten die Tätigkeit der Kreditorenverbände fördert oder sei es, daß sie sich bei Großfällen durch eine eigene Abteilung an der Abwicklung der Insolvenzen beteiligt.

C. Entwicklung der Versicherung nach der Inflation.

Es wurde schon andernorts erwähnt, daß die deutsche Warenkreditversicherung erst nach der Inflation einen nennenswerten Aufschwung erlebt hat. Einige Jahre nach der Gründung des Hermes haben noch weitere Versicherungsgesellschaften, wie die Albingia, die Allgemeine Garantiebank und die Vaterländische Kreditversicherungsaktiengesellschaft die Kreditversicherung aufgenommen. Von ihnen nahm nur das Geschäft der Vaterländischen größeren Umfang an, während die Allgemeine Garantiebank es bald wieder einstellte und die Albingia es auf Abzahlungskreditversicherung beschränkt. In der Zwischenzeit macht der Hermes weitere Fortschritte. Ende 1924 übernimmt er durch Fusion die „Merkur Kreditversicherungsbank A. G." in Stuttgart.

1925 nimmt er die Führung mit der unter englischer Führung stehenden „Internationalen Kreditversicherungsvereinigung" auf[38]). Diese Vereinigung umfaßte zeitweilig 15—18 Kreditversicherungsgesellschaften der wichtigsten Handelsstaaten der Erde. Deren Freundschaft und Unterstützung zu gewinnen, war wichtig für die Verbreiterung und Stärkung der Basis der inländischen Warenkreditversicherung durch Risikenaustausch im Wege der Mit- und Rückversicherung. Gegenseitige Hilfestellung sollte die jeweils von einer nationalen Handelskrise betroffene Versicherungsgesellschaft mit entlasten helfen. Sie hat sich für Deutschland bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise gut bewährt. Die Freundschaft starker ausländischer Versicherungsanstalten hat zweitens auch die Ausbreitung der vom Deutschen Reiche mitgegründeten und -betriebenen Exportkreditversicherung sehr begünstigt. Der Ausbau der internationalen Beziehungen diente vor allem dem Austausch von Auskünften, Berichten und Erfahrungen.

[38]) Die folgenden Daten stammen aus den Geschäftsberichten der Hermes Kreditversicherungs-AG., Berlin.

Aus dem gleichen Gedankengang heraus beteiligt sich der Hermes 1925 mit an der Gründung der Nederlandschen Credietverzekering Maatschapij, Amsterdam, die außer dem holländischen insbesondere auch das internationale Kreditversicherungsgeschäft pflegen soll.

1927 nimmt er mit an der Gründung der von vier der bedeutendsten tschechoslowakischen Gesellschaften ins Leben gerufenen Kreditversicherungsanstalt A. G. in Prag teil.

Mitte 1926 erfolgt die Gründung der vom Reich mitbetriebenen Exportkreditversicherung durch den Hermes und die Frankfurter Allgemeine Versicherungsaktiengesellschaft. Das Betreiben einer Ausfuhrkreditversicherung war für den Hermes nichts Neues. Eine Versicherung der gesamten Umsätze eines Warengläubigers (die sogenannte „Pauschalversicherung") bedingt logischerweise auch den Einschluß der Kreditlieferungen an das Ausland und bietet gleichzeitig einen willkommenen Risikoausgleich zwischen Inlands- und Auslandslieferungen. Doch war die Deckung von Lieferungen nach Übersee oder nach dem Osten, sowie die Deckung langfristiger Kredite selbst nach den ersten europäischen Handelsstaaten nur vereinzelt möglich. Das politische und das Katastrophenrisiko waren zu erheblich, als daß es der Hermes wagen konnte, die Deckung auf Grund seiner eigenen Mittel und der seiner Rückversicherer zu übernehmen.

Es ist bezeichnend für die stets, auch beim Aufbau anderer Versicherungszweige, vom Hermes geübte Vorsicht, daß er sich nur langsam ins Neugeschäft begibt und sich mit einer anderen Versicherungsgesellschaft in das Risiko und die Gewinnchancen der Exportkreditversicherung teilt.

Durch die staatliche (richtig verstanden, zum Unterschied von der ausschließlich von privaten Versicherern allein betriebenen!) Exportkreditversicherung durfte nur jene Ausfuhr gedeckt werden, die ohne ihre Hilfe nicht zustande gekommen wäre; nur Deckung zusätzlichen Exportes! Anfangs war ganz allgemein die Deckung auf einzelne Fakturen beschränkt, doch mußte diese Beschränkung wegen der Gefahr der Gegenauslese bald fallen. So gab denn die Reichsregierung ihre Zustimmung dazu, daß nicht nur Einzelfakturen, sondern auch die Gesamtumsätze einzelner Firmen nach bestimmten Ländern, ähnlich wie bei der Pauschalversicherung gedeckt werden konnten (sogenannte „Bündelversicherung"). Sie stellte dann auch noch einen erweiterten Fonds zur Verfügung, um die Übernahme langfristiger Verträge, die sich insbesondere bei Lieferungen an fremde Regierungen nicht umgehen ließen, zu ermöglichen.

Auf den weiteren Aus- und Umbau der Exportkreditversicherung kann hier nicht näher eingegangen werden. Es sei nur noch erwähnt, daß die anläßlich der Gründung der Exportkreditversicherung entstandene Fühlungnahme des Hermes mit der Reichsregierung ihm in späteren Jahren einen unschätzbaren Dienst bei der Aufrechterhaltung seiner inländischen Warenkreditversicherung erweisen sollte.

Im Jahre 1927 hat der Hermes größere Entschädigungen auf dem Gebiete der Versicherung von Abzahlungskrediten zu leisten. Es war das eine für ihn im Augenblick

recht betrübliche, aber für seine Sicherheit in der Zukunft segensreiche Tatsache, wurde sie ihm doch zum Anlaß, die Abzahlungskreditversicherung nach den wenig günstigen Erfahrungen der ersten Versuchsjahre stufenweise bis auf einen lebensfähigen Umfang abzubauen. Dies geschieht bis 1930. Im Jahre 1930 tätigt er nur noch im beschränkten Umfange ein Neugeschäft und erzielt dabei einen günstigen Verlauf. Der Geschäftsbericht von 1931 schweigt sich völlig darüber aus, das heißt doch wohl praktisch, daß er die Abzahlungskreditversicherung für dieses Jahr ganz eingestellt hat. 1932 legt sich der Hermes in der Abzahlungsversicherung „die größte Zurückhaltung" auf. 1933 wagt er sich ganz langsam „mit Zurückhaltung" wieder ins Geschäft hinein. Der Bericht von 1934 spricht von „einigen neuen Geschäften und einem günstigen Verlauf der Branche". Ähnliches gilt vom Jahre 1935.

Eine gerade entgegengesetzte Entwicklung nimmt eine Konkurrenzfirma. Es ist die Vaterländische Kreditversicherungs-A. G. Berlin. Ihr liegt nicht so sehr am Erwerb eines qualitativ guten als quantitativ großen Geschäftes, eine lockende Gefahr, die jedem Kreditversicherer droht! 1930 führen ihre bei der Deckung von Abzahlungskrediten eingetretenen schweren Verluste zur Einstellung des aktiven Kreditversicherungsgeschäftes und tragen mit dazu bei, daß die Muttergesellschaft dieser Firma, die „Vaterländische" und „Rhenania" zur Aufgabe ihrer Selbständigkeit und zur Notfusion mit der Nordstern, Allgemeine Versicherungs-A. G. gezwungen wird[39]). Sie weist für Ende 1930 einen Verlust von 3.99 Mill. RM. auf[40]). Am 1. Januar trifft der Hermes ein Rückversicherungsabkommen mit der Vaterländischen für deren Delcrederegeschäft, wogegen sie die Neuwerbung für dieses Geschäft einstellt. — Es fragt sich heute, ob ihm diese Rückversicherung gut bekommen ist, wenn man an die Krisenjahre 1930, 1931 und 1932 denkt!

Dadurch nun, daß der Hermes im Herbst 1929 noch das Exportkreditversicherungsgeschäft der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A. G. übernimmt, ruht seit dieser Zeit eine Art privaten Monopols für die deutsche Kreditversicherung in seinen Händen.

Der Zusammenbruch der Favag, der dem Übernahmevertrag vorausging, rührte aber keineswegs von den in der Kreditversicherung liegenden Schwierigkeiten her, sondern wurzelte in unlauteren Machenschaften der Direktion, die mit dem Decknamen unglückliche „Kautionsversicherungsabschlüsse" getarnt worden waren. Zum mindesten hing er noch nicht mit der Warenkreditversicherung zusammen.

Wegen des großen Risikos durfte von da an gemäß einer Verordnung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung Kreditversicherung nicht mehr innerhalb einer Gesellschaft neben anderen Versicherungszweigen betrieben werden[41]). Sie ist vielmehr in besonderen Unternehmungen mit eigenem ausreichenden Garantiekapital, wenigstens 6 Mill. RM., zu organisieren.

---

[39]) Eichhorn, a. a. O. S. 30.
[40]) Neum. Zeitschr. f. Versicherungswesen Nr. 45 vom 4. November 1931.
[41]) Siehe Manes A., „Versicherungswesen", 2. Bd., S. 256.

Die bedauerlichen Vorgänge bei der Favag machten zwar stimmungsmäßig der Kreditversicherung und damit auch der reellen Warenkreditversicherung des Hermes großen Abbruch — veranlaßten sie doch z. B. Versicherungsinteressenten, sich vor einem Vertragsabschluß mit dem Hermes vorsichtshalber erst einmal bei einer führenden Auskunftei über seine Reellität und Stabilität zu erkundigen —, brachten aber andererseits auch den großen Vorteil der Zentralisierung des gesamten Unterlagenmaterials für die Risikobewertung versicherungsbedürftiger Branchen mit sich.

Das Jahr 1931 und die beiden nachfolgenden Jahre bedeuten die Zerreißprobe für die deutsche Warenkreditversicherung und die einzige überlebende, sie mit Geschick betreibende Gesellschaft. Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise mußten den Hermes in seiner Eigenschaft als Spezialgesellschaft für die Versicherung von Warenkrediten zwangsläufig ganz besonders stark treffen. Nicht genug damit, daß die Jahre 1930 und 31 eine bisher noch nie erreichte Zahl von wirtschaftlichen Zusammenbrüchen mit einer ebenfalls noch nie in Deutschland erlebten Höhe der wertmäßigen Ausfälle brachten, bewirkte ein starkes Anschwellen der Insolvenzziffern in allen Handelsländern, daß leider auch der internationale Ausgleich, der dem Hermes bisher bei seinen Schadensabrechnungen stets eine Erleichterung geboten hatte, fehlte. Das ruckartige Emporschnellen der an sich schon sehr hohen Insolvenzkurve nach der Julikrise 1931 zeigte deutlich, wie der vom Geldmarkt ausgehende Krisenstoß auf den Warenkredit übergriff und legte der Direktion des Hermes den Entschluß nahe, das Warenkreditversicherungsgeschäft vollkommen stillzulegen, zumal der Rückversicherungsmarkt sich für deutsche Risiken im In- und Auslande immer mehr verengte. Man kann es den ausländischen Rückversicherern nicht verdenken, daß sie sich von der in Deutschland herrschenden Vertrauenskrise mitreißen ließen und ihre Rückversicherungsverträge kündigten, obgleich durch ein solches Verhalten das Verhängnis erst recht in bedrohliche Nähe gerückt wurde. Dann empfanden auch die Allianz und die Münchener Rückversicherungsgesellschaft das Risiko als zu bedeutend und versagten dem Hermes ihre fernere Mithilfe als Mit- und Rückversicherer. Das Schicksal der deutschen Warenkreditversicherung und das mancher Versicherten wäre besiegelt gewesen, wenn nicht das Reich an die Stelle der ausgeschiedenen ausländischen Rückversicherer getreten wäre und so die beiden deutschen Gesellschaften zur Fortsetzung ihrer Rückdeckung ermutigt hätte. Die Regierung wurde durch eine Notverordnung ermächtigt, eine Bereitstellung von Garantiemitteln im Betrage von 30 Mill. RM. im Etat vorzunehmen. Die Hälfte des Betrages war als Rückversicherungsfonds für die Warenkreditversicherung gedacht. Eine österreichische Zeitschrift „Die Versicherung“[42]) will wissen, daß es nicht der Hermes, sondern die Kunden dieser Gesellschaft gewesen seien, die beim Reiche vorstellig geworden sind, um dessen Beteiligung mit 40 % an der Rückdeckung des Hermes herbeizuführen. Und an anderer Stelle heißt es, 80 v. H. des Delcrederegeschäftes (der Warenkreditversicherung) seien nunmehr bei

[42]) Nr. 19 vom Jahre 1932.

erstklassigen Versicherungsgesellschaften und beim Reich rückgedeckt, wobei die Privatversicherer überwiegen[43]).

1932 wurde die Reichskasse aus der Warenkreditversicherung nicht unerheblich in Mitleidenschaft gezogen. Und durch eine freiwillige und eine späterhin durch Überlassung von Beteiligungen beglichene Zubuße von einigen Großaktionären wurde noch ein Verlust von 1.2 Mill. RM. weggefertigt.

Vom Jahre 1933 an betrieb der Hermes langsam und vorsichtig ein Neugeschäft mit veränderten Geschäftsbedingungen und konnte in den drei folgenden Jahren schon wieder hübsche Gewinne ausweisen.

Stellt man nun heute einen Rückblick über all die hinter uns liegenden Jahre an, dann muß man sich wundern, daß der Kreditversicherer so lange durchgehalten hat. Allerdings wäre er an seinem Geschäfte zusammengebrochen, wenn nicht zuletzt noch das Reich die Rolle des deus ex machina gespielt hätte. Die Weltwirtschaftskrise, der Zusammenbruch des Geldmarktes in Deutschland mit gleichzeitiger und nachfolgender Vertrauenskrise rechtfertigen die Hilfeleistung der Reichsregierung. Sie läßt sich im Hinblick auf die Versicherten rechtfertigen, weil die gänzliche Aufgabe der Warenkreditversicherung eine weitere Lähmung der Unternehmungslust und damit Schrumpfung der Produktion hätte befürchten lassen.

Die nachfolgenden Betrachtungen über die Durchführung der Warenkreditversicherung und die Anpassung der Verträge an den Strukturwandel der Wirtschaft in der Krise werden die Richtigkeit des Urteils der Münchener Rück, der Gründerin und hauptsächlichsten Rückversicherin des Hermes, über die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaft bestätigen, wenn sie in ihrem Geschäftsbericht von 1930/31 schreibt:

„Wir glauben auf Grund unserer eingehenden und fortlaufenden Beobachtungen sowie des Vergleiches mit der anderweit angewandten Arbeitsweise sagen zu können, daß, wenn Kreditversicherung überhaupt auf die Dauer mit Erfolg betrieben werden kann, die Methoden des Hermes grundsätzlich richtig sind. Es liegt aber andrerseits auf der Hand, daß eine Versicherung gegen Insolvenzverluste in Zeiten einer beispiellosen Häufung von Insolvenzen trotz vorsichtigsten Geschäftsbetriebes zu schweren Verlusten führen muß."

Heute besteht wohl kein Zweifel mehr darüber, daß die deutsche Warenkreditversicherung von sich aus lebensfähig ist, wenn stabile politische und damit auch wirtschaftliche Verhältnisse gegeben sind.

3. Kapitel: Volkswirtschaftliche Bedeutung der Warenkreditversicherung.

Bei der Würdigung der Warenkreditversicherung nach volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten muß man ihre beiden Hauptaufgaben, Schadensverhütung und Schadensvergütung, näher ins Auge fassen. Welcher von beiden die größere Bedeutung zuzuer-

[43]) Aussage Dr. Kißkalts von der Münchener Rück auf der Generalversammlung des Hermes vom 11. 6. 1932.

kennen ist, läßt sich nicht so ohne weiteres entscheiden, weil der Versicherer die verhüteten Schäden nicht zahlenmäßig genau erfassen, sondern höchstens ganz roh schätzen kann. Deshalb sei zuerst der Nutzeffekt der Schadensvergütung betrachtet.

Die Schadensvergütung.

Herzfelder erwähnte einmal in einem Vortrag[34]), daß in Friedenszeiten in jedem Jahre durchschnittlich 250 Mill. RM. in Konkursen verloren gegangen sind. Leider können die Jahre unmittelbar nach der Stabilisierung nicht zum Vergleich herangezogen werden, weil die amtliche Konkursstatistik erst wieder für das Jahr 1928 Zahlen über das finanzielle Ergebnis veröffentlicht. 1928 waren es wieder rund 300 Mill. RM.[35]). Nun berichtet Herzfelder in seinem Vortrag im Januar 1927, daß die Kreditversicherer nach seiner Schätzung während der hinter ihnen liegenden kritischen Jahre nahezu 30 Millionen Mark Schäden bezahlt hätten und knüpft daran die Bemerkung, daß diese Zahl zur Gesamtzahl der Kreditverluste in Beziehung gesetzt, gering erscheine. Man möge aber bedenken, daß immer noch eine zu geringe Zahl von Firmen von der Versicherungseinrichtung Gebrauch gemacht habe. Man werde den Wert der Versicherung erst dann gebührend würdigen, wenn man die 30 Mill. RM. auf diese verhältnismäßig geringe Zahl verteile[34]). Dem ist noch hinzuzufügen, daß man zu einer endgültig richtigen Beurteilung der Kreditversicherung auch die Höhe der versicherten Umsätze wissen müßte. Darüber wird man aus begreiflichen Gründen nie etwas Näheres erfahren. Soviel aber kann man aus den Zahlen ersehen, daß die Warenkreditversicherung ein Geschäft von kleinerem bis mittlerem Umfang betreibt. Am meisten ist sie beim Mittelstand beliebt. Sie gewann naturgemäß mit der Verschärfung des Kreditrisikos von Jahr zu Jahr an Boden und an Bedeutung[36]).

Verbesserung der Kreditfähigkeit beim Eingehen einer Warenkreditversicherung.

Das Eingehen einer Kreditversicherung stärkt die Kreditfähigkeit des Bankkredit in Anspruch nehmenden Warenlieferanten. Dieser Tatsache verdankt z. B. eine Abart der Exportkreditversicherung, der „Hamburger Plan", seine Entstehung. Es lag nämlich einem Teil der Hamburger Exporteure viel mehr an der Zuteilung eines größeren Bankkredits als bisher, als an dem möglichen Fall einer Schadensauszahlung durch die Versicherungsgesellschaft. Die Warenkreditversicherung stellt ein neues Sicherungsmittel für den Kreditverkehr der Banken — sei es, daß es sich um die Bevorschussung von Forderungen aus dem Warenverkehr nach dem Ausland oder in geringerem Maße um die Kreditzuteilung für den inländischen Warenverkehr handelt — dar. „Ihr Wert ist in zweierlei Richtung zu erblicken: in einer

[34]) Aus „Die Delkredereversicherung" von E. Herzfelder in Bankwissenschaft Heft 1/2 vom 15. April 1927.

[35]) Vierteljahrshefte z. Stat. d. Deutschen Reichs 1929 II, S. 48.

[36]) Manes reiht sie deshalb 1931 unter die „größeren Versicherungszweige" der Güterversicherung ein, vgl. Wörterbuch der Volkswirtschaft, 3. Bd. 1933, S. 746.

Hebung der Bonität des Bankkunden, die sich daraus ergibt, daß dessen eigene Außenstände unter Versicherungsschutz stehen, und zum andern in dem Pfandrecht der Bank auf einen gewissen Geldbetrag, den Entschädigungsanspruch des Versicherten"[47]).

Die Schadensverhütung und ihre Wirkung.

Neben der Schadensvergütung spielt die Schadensverhütung durch Kreditberatung und Kreditüberwachung eine wichtige Rolle. Die Bedeutung der Warenkreditversicherung für die Wirtschaft beruht in einer volkswirtschaftlich besseren Kreditzuteilung durch Ausmerzung der kreditunwürdigen Abnehmer zugunsten der ehrlichen und geschäftstüchtigen. In vielen Fällen warnt der Versicherer schon von vornherein vor einer Belieferung, in weniger Fällen rät er nachträglich zu einer gewissen Kreditsperre. Das letztere Unterfangen ist nicht ganz ungefährlich und unbedenklich, weil ein notleidendes Unternehmen durch eine rigorose Kreditsperre u. U. noch gar in den Ruin getrieben werden kann und dadurch der Versicherungsgemeinschaft Verluste zufügt, die vielleicht noch hätten vermieden werden können. Der Versicherer wird daher bei der Zahlungsstockung eines Schuldners äußerst vorsichtig zu Werke gehen, er wird dessen Illiquidität, solange er sie als vorübergehend annehmen darf, nie als solche den Versicherten mitteilen, um diese nicht zu vorschnellem und unüberlegtem Eingreifen auf Kosten der anderen Versicherten anzureizen, sondern er wird den Kredit stufenweise dosieren. Erst bei hoffnungsloser Überschuldung wird er ihn ganz abstoppen. Im allgemeinen ist für die Krediteinschätzung einer Firma vor allem der Grad ihrer Beschäftigung und nicht so sehr der in der Bilanz ausgewiesene augenblickliche Verlust maßgebend. Entstandene Schäden dämmt der Versicherer durch seine Schadensabwicklungsabteilung ein. Er lokalisiert sie nach Möglichkeit auf den Entstehungsherd und verhindert ein Übergreifen auf andere Versicherungsnehmer. Sein wohlverstandenes Eigeninteresse gebietet es ihm, dabei dem Kreditgeber und dem Schuldner entgegenzukommen. Er versetzt den Kreditgeber durch den Rückhalt der Versicherung in die Lage, z. B. im außergerichtlichen Vergleich, länger warten zu können, weil er weiß, daß die Ergebnisse in der Regel um so besser ausfallen, je länger der Schuldner Zeit hat, sich geschäftlich zu erholen und seinen Verpflichtungen nachzukommen.

Aus alledem ergibt sich, daß sich Schadensverhütung und -vergütung gegenseitig bedingen und beeinflussen: je mehr Schäden der Versicherer von der Gefahrengemeinschaft seiner Versicherten abwehren kann, desto weniger hat er zu zahlen und desto billiger kann er seinen Versicherungsschutz gewähren und desto mehr Interessenten werden sich dafür finden. Dadurch ist er wiederum in der Lage, eine sorgfältige Risikomischung seines Versicherungsbestandes durchzuführen als Vorbedingung für ein günstiges Geschäftsergebnis und für einen stabilen Versicherungsschutz in der Zukunft. Gleichzeitig wächst damit die volkswirtschaftliche Bedeutung der Warenkreditversicherung. Sie schwächt im kleinen

[47]) Aus „Kreditversicherung als Kreditsicherung" von S. Wolff im Bank-Archiv vom 15. September 1926.

die Konjunkturstöße zugunsten der Versicherten ab, indem sie ein Weitergreifen der Insolvenzerschütterungen im vertikalen Sinn verhindert. Sie wehrt dadurch einem ungesunden Preisverfall; denn nicht selten wird die genaueste Kalkulation zuschanden, wenn in einer Branche die Zwangsvollstreckungen überhandnehmen. Sie verbilligt die Warenpreise durch Verlustverringerung. Der Risikoteil des Gewinnzuschlags kann gesenkt werden. In ihrem engen Rahmen trägt also die Warenkreditversicherung mit zu einer Stabilisierung des Preisniveaus bei.

Förderung des Kreditschutzes.

Eine wirksame Schadensverhütung fußt auf der Verwirklichung des Kreditschutzes durch Gemeinschaftsarbeit. Obgleich die deutsche Geschäftswelt einem derartigen Gedanken nicht abgeneigt war, ging sie doch stets aus einem gewissen Mißtrauen heraus nur halb an seine Verwirklichung; einerlei, ob es sich darum handelte, ihre Erfahrungen mit der Abnehmerschaft einem größeren Lieferantenkreise zugänglich zu machen (Branchenevidenzen) oder ob es sich darum handelte, die eigenen Kundenkonten von einem „Kredittreuhänder" (etwa nach Art des amerikanischen „creditman") nach Zahlungseingang und „zulässiger"[48]) Kredithöhe überwachen zu lassen.

Die Kreditversicherungsanstalten haben mit solchen Vorurteilen aufgeräumt. Der in der Versicherung verkörperte Gemeinschaftsgedanke erheischt aktive Teilnahme am Erfahrungsaustausch — so allein bleiben den Teilnehmern an der Versicherung Verluste erspart — und gewährleistet aus dem gleichen Grunde vorsichtige Auswertung der gesammelten Unterlagen. Zahlungsstockungen und einstellungen sind umgehend dem Versicherer zu melden, sonst erlischt der jeweilige Anspruch auf Zahlung aus dem Versicherungsvertrage. **Das Versicherungsprinzip zwingt also zur Vermeidung der dem Branchenevidenzdienst anhaftenden Mängel in gleicher Weise wie die Mischung des Versicherungsbestandes durch die Aufnahme und Übersicht über verschiedene Branchen, weil sie den Überblick des Versicherers erweitern und nicht nur auf eine Branche oder einen Ort konzentrieren.**

Von den Warenkreditversicherern gehen auch direkt oder indirekt Anregungen auf die Auskunfteien zur ständigen Vervollkommnung ihres Betriebes aus. Um als „Vertragsauskunftei" zugelassen und beibehalten zu werden, muß eine Auskunftei stets auf dem laufenden bleiben und ihr bestes leisten; denn bei der Schadensabrechnung läßt sich der Versicherer die Kreditbewertungsunterlagen vorlegen und kann so im Laufe der Zeit Vergleiche über die Zuverlässigkeit der Berichterstattung der Auskunfteien anstellen.

Am meisten erzieherisch gewirkt haben aber die Kreditversicherungsgesellschaften dadurch, daß sie die altbewährten Grundsätze kaufmännischer Kreditgewährung bei ihren Kunden wieder zu Ehren brachten, indem sie die Einhaltung einer Reihe

[48]) derart, daß die Verpflichtungen einer Schuldnerfirma bei den zerstreuten Gläubigerfirmen nicht übermäßig anwachsen.

von Kreditprüfungsvorschriften verlangten. Eine Normierung des kaufmännischen Selbstentscheides war vor allem bei den vielen jungen Kriegs- und Nachkriegsunternehmern nötig, die einen normalen Kreditverkehr noch nicht miterlebt hatten, nicht weniger aber auch für manche alte, weil es in vielen Punkten umzulernen galt. Nach Herzfelder, dem Begründer der Hermes Kreditversicherungsbank, waren selbst 1927 „die seelischen Nachwirkungen der Warenkreditinflation immer noch nicht ganz verschwunden!“[49]).

Die Kreditierungsvorschriften sind so abgefaßt, daß die Entscheidung des Lieferanten geläutert, aber seine Entschlußkraft möglichst wenig behindert wird; denn ein Hauptzweck der Kreditversicherung besteht darin, Unternehmerenergien, die zu sehr durch die Niedrighaltung von Kreditverlusten in Anspruch genommen sind, für die Schaffung positiver Werte freizumachen. Wie sehr die Lieferantenwelt die Erziehung zur Vorsicht zu schätzen weiß, geht aus einer Zuschrift[50]) an die Gesellschaft Hermes hervor, die folgendermaßen lautet: „Ich habe den Vertrag deshalb nicht mehr erneuert, weil ich festgestellt habe, daß ich keine Versicherung mehr benötige, wenn ich genau nach den Grundzügen des Hermes verkaufe.“ Zusammenfassend ist festzustellen, daß die Warenkreditversicherung der Volkswirtschaft durch ihr kunstvolles System der Schadensverhütung und -vergütung und durch die Förderung der Einrichtungen des Kreditschutzes und durch die Erziehung zu vorsichtiger Kreditgewährung mancherlei Vorteile bietet. — Diese Vorteile werden im allgemeinen anerkannt, doch werden häufig Zweifel darüber geäußerst, ob die Organisation der Versicherung tragfähig genug sei, sie auf die Dauer der Wirtschaft darbieten zu können. Um darüber Klarheit zu schaffen, müssen wir nun im folgenden auf die Schwierigkeiten ihrer Organisation und auf die Erfolge ihrer Tätigkeit in der Praxis eingehen.

---

[49]) Siehe Fußnote 44 zu Seite 44.
[50]) vom August 1933.

2. Abschnitt: Praxis der Warenkreditversicherung.

1. Kapitel: Schwierigkeiten der Organisierung der Warenkreditversicherung.

A. Mangelnder Schadensausgleich der Kreditversicherung als einer Krisenverlustversicherung.

Die Warenkreditversicherung bezweckt dem Gläubiger die Verluste zu ersetzen, die ihm durch die Zahlungsausfälle von Kunden, denen er Waren geliefert und denen er die Zahlung für kürzere oder längere Zeit gestundet hat, entstehen. Es gibt nun zwei grundsätzlich von einander verschiedene Entstehungsgründe für Kreditschäden:

1. einen subjektiver Natur, begründet in mangelnder Vorsicht des Kreditgebers bei der Kredithingabe;
2. einen objektiver Natur, außerhalb der Person des Kreditgebers im wechselnden Verlauf der Konjunktur oder in einem Mißgeschick des Kreditempfängers liegend.

Mit beiden hat sich der Versicherer zu befassen. Gegen das subjektive Risiko des Kreditversicherungsvertrages ergreift er Präventivmaßnahmen, um es nach Möglichkeit zu bannen: er normiert, wie bereits früher erwähnt, den kaufmännischen Selbstentscheid oder er lehnt gar die Deckung allzu riskanter Kreditgeschäfte ab. Seine eigentliche Versichereraufgabe aber: Lokalisierung der Schäden und Ersetzung des Vermögensausfalles, tritt nur Kreditschäden objektiver Naturgegenüber — soweit ein Auseinanderhalten der beiden Entstehungsgründe für ihn in der Praxis des Einzelfalles überhaupt möglich ist, weil im konkreten Fall nicht selten beide vorhanden sein können — in Tätigkeit.

Allerdings sind davon wiederum die mit Recht oder Unrecht so genannten „Regelverluste" ausgenommen. Unter „Regelverlusten" versteht man Schäden, die sich erfahrungsgemäß Jahr für Jahr — roh betrachtet — in etwa gleicher Höhe einstellen. Gegen sie ist auch der vorsichtigste Kaufmann nicht gefeit. Er kann nur versuchen, ihr Ausmaß zu verringern[1]). Es

[1]) Das Wort „Regelverlust" darf nicht als Ausdruck einer starren, etwa ein für allemal gültigen Größe aufgefaßt werden, sondern es will besagen, daß der Unternehmer Verluste solange als „normal" bezeichnet, als sie sich im Rahmen einer bestimmten, nach oben hin in seiner Kalkulation festgelegten Grenze bewegen. Innerhalb längerer Zeiträume gibt es freilich Verschiebungen, die jeweils entsprechend berücksichtigt werden müssen. Da der Begriff „Ueberraschungsverlust" ein Korrelatbegriff ist, gibt es auch bei ihm, was die einzelnen Jahre anlangt, gewisse Verschiebungen.

stünde nun mit dem Charakter der Zufälligkeit des Schadensereignisses, auf den jede Versicherungsart abhebt, in Widerspruch, wenn der Kreditversicherer Regelverluste ausgleichen wollte. Er beschränkt sich vielmehr in der Regel auf „Überraschungsverluste". Allgemein versteht er darunter die über die „Regelverluste" hinausgehenden Schäden. Im besonderen aber unterscheidet er wieder zwischen

a) außergewöhnlichen Verlusten, die die einzelne Unternehmung heimsuchen, während die Branche, der sie angehört, davon verschont bleibt,
b) Exzeßverlusten, wie sie in Krisenzeiten an der Tagesordnung sind. „Die Kurve der Debitorenschäden verläuft durchaus ungleichmäßig, sie kann sich jahrelang ganz niedrig halten, um dann in kritischen Jahren in die Höhe zu schnellen"[2]).
c) „Katastrophenverlusten." Dazu rechnet man neben den Naturkatastrophen, z. B. Erdbeben, noch die Verluste infolge politischer Wirren, z. B. von Revolutionen, die eine Kreditrückzahlung unmöglich machen. Für gewöhnlich muß eine auf sich allein gestellte private Versicherungsgesellschaft die Deckung von Katastrophenverlusten ablehnen, weil sie durch ein solches Versprechen ihr reguläres Versicherungsgeschäft mit einem Schlage vernichten könnte.

Am stärksten wird die Schadensvergütung des Kreditversicherers in Krisenjahren beansprucht. Dabei ist wieder zwischen Teil- und Gesamtkrise zu unterscheiden. Solange sich die Krise auf eine oder nur wenige Branchen beschränkt, braucht der Versicherer nichts zu befürchten. Greift sie aber auf die gesamte Volkswirtschaft über, dann macht er eine Belastungsprobe durch, die seine finanziellen Kräfte bis zum äußersten anspannt.

Die Existenz des Versicherers hängt also davon ab, wann und in welcher Stärke sich die Krise mit ihrem Vermögensbedarf einstellt und ob es ihm in der Zwischenzeit gelungen ist, durch ausreichende Prämien und eine erfolgreiche Schadensverhütung ausreichende Reserven für die Zeit der höchsten Anspannung, die erfahrungsgemäß ziemlich lange dauern kann, zu sammeln.

Die Warenkreditversicherung ist demnach eine Versicherung gegen Exzeßverluste und vor allem eine Krisenversicherung. Im Gegensatz zu jeder anderen Versicherung geht sie bewußt ein Risiko ein, bei dem das gefahrdrohende Ereignis gleichzeitig an verschiedenen Orten und in verschiedenen Branchen auftritt[3])[4]).

---

[2]) Aus dem Aufsatz eines Kreditversicherers (v. d. Tann „Die Warenkreditversicherung als Wirtschaftsfunktion" in Deutsche Wirtschaftszeitung v. 3. Mai 1928).

[3]) weshalb Schimmelpfeng ihr schon 1887 keine große Zukunft in seiner Schrift „Das Problem der Kreditversicherung", S. 16, prophezeit hat.

[4]) „Wegen des großen Risikos der Kreditversicherung erscheint es nicht gut angängig, Kreditversicherung neben anderen Versicherungszweigen zu betreiben. Als Unternehmungsform eignet sich nur die Aktiengesellschaft. Die Gesellschaften selbst müssen mit einem starken Garantiekapital ausgerüstet sein. Das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung hält augenblicklich (d. i. 1930/31) wenigstens 6 Millionen RM. für erforderlich." Manes A., „Versicherungswesen", 2. Bd., S. 256.

Im weiteren gilt es nun die Frage zu beantworten, in welchem Abstande Höchstbelastungsproben nach Zahl und Höhe der Schäden aufeinanderfolgen. Darüber geben die statistischen Jahrbücher für das Deutsche Reich, was die Zahl der Schäden anlangt, folgendes Bild:

I. Im Zeitraum 1895 bis einschließlich 1913 schnellt die Kurve der neun dieser Betrachtung zugrundeliegenden Gewerbegruppen[5]) am stärksten in den Jahren 1901, 1908 und 1913 in die Höhe. Von einer Entlastung des Versicherers durch Verteilung des Risikos kann fast keine Rede sein, da stets alle Gewerbegruppen, mit Ausnahme eines verschwindenden Restes, im gleichen Jahre von der Krise erfaßt werden:

a) 1901 bildet nur die Lederindustrie eine Ausnahme. Sie kommt ein Jahr später an die Reihe, nachdem sie bereits 1899 allein für sich eine Reinigung erlebt hatte,
b) 1908 bildet nur das Baugewerbe, in dem die Krise ein Jahr zuvor ihren Anfang genommen hatte, eine Ausnahme,
c) 1913 verhält es sich ähnlich.

Im ersten Falle umfaßt die Zeit von Höchstbeanspruchung zu Höchstbeanspruchung (vermutlich) 7, im zweiten 7 und im dritten Falle 5 Jahre.

Für die Zeit vor der Herausgabe einer amtlichen Reichskonkursstatistik, d. i. bis 1891, ist man bei der Erforschung der Dauer der Konjunkturzyklen vornehmlich auf private Statistiken angewiesen. Wagemann zerlegt nun den Konjunkturverlauf seit 1848 bis Kriegsausbruch in acht Zyklen. Als Durchschnitt der Dauer der von ihm gefundenen Zyklen ergeben sich etwa 8½ Jahre, die Zyklendauer schwankt nach ihm zwischen 7 und 10 Jahren[6]).

Nach der Statistik blieben dem Versicherer in der Vorkriegszeit mithin etwa 7 Jahre zur Bildung von Reserven für die Höchstbelastungsprobe. Die Reservenbildung wurde ihm aber durch die fast generelle Steigerung der Schadensmenge in den Jahren vor der jeweiligen Entscheidungsprobe erschwert; denn nur ganz selten folgte die Krise unmittelbar auf ein Jahr mit niedriger Konkurszahl. Endlich belasteten Teilkrisen mit Verlustpotenzierung in einzelnen Gewerbegruppen die Versicherung. So weist im Jahre 1898 die Kurve des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes eine ungewöhnlich große Zahl von Konkursen auf, 1899 die Lederindustrie, 1903 die Papierindustrie, 1904 die Industrie der Steine und Erden, 1905 die Industrie der Maschinen, Instrumente und Apparate, 1910 die Papierindustrie und die Industrie der Steine und Erden, 1911 die Lederindustrie.

II. Da es nicht angängig ist, allein auf Grund der Mengenreihen der Konkurse von Krisen zu sprechen, weil bekanntlich der finanzielle Ausfall zweier Großkonkurse der gleiche sein kann wie der von zehn kleinen, soll auch die Seite der finanziellen Belastung der Konkurse betrachtet werden. Leider schweigt sich die amtliche Statistik bis zum Jahre 1929 über die als Konkursforde-

[5]) Baugewerbe, Metallverarbeitung, Holz- und Schnitzstoffgewerbe, Papierindustrie, Lederindustrie, chemische Industrie, Nahrungs- und Genußmittelgewerbe, Bekleidungs- und Reinigungsgewerbe, Handelsgewerbe.

[6]) „Konjunkturlehre", Berlin 1928, S. 82

rungen angemeldeten und die in Verlust gegangenen Summen der einzelnen Gewerbegruppen aus. Sie gliedert die Summen nur nach Ländern, Landesteilen und nach Unternehmungsformen aus. Oder sie gibt den Hundertsatz an, mit dem die nichtbevorrechtigten Forderungen der gesamten deutschen Konkurse gedeckt wurden und ähnliches mehr.

Trotz des Mangels einer entsprechenden „Gewichtung" unserer Konkurszahlen kann man aber ruhigen Gewissens an obigen Feststellungen festhalten, weil selbst eine durchschnittliche Steigerung der Zahl der Konkurse um etwa 60—100 % des Ausgangswertes sie u. E. genügend erhärtet.

Als Schwierigkeit, die sich der Organisierung des Versicherungsschutzes in den Weg stellt, wurde bis jetzt der mangelnde Schadensausgleich in Krisenjahren in räumlich-zeitlicher Erstreckung erkannt. Dazu gesellt sich noch ein mangelhafter Schadensausgleich zwischen positiver und negativer Konjunkturphase, der durch allzu **starke Schwankungen des Versicherungsbestandes in zeitlicher Hinsicht** bedingt ist. Je unregelmäßiger und unerwarteter der Eintritt von Krisen ist, desto gefährdeter werden sich die Lieferanten fühlen. Es entwickelt sich eine Bewegung zum Kreditversicherer hin. Sie wird in dem Augenblicke rückläufig, wo die Krise abzuflauen beginnt. Durch das Abspringen der Versicherten nach dem Höhepunkt der Krise kann sich der Versicherer an deren Prämienzahlungen nicht mehr erholen. Um dies zu verhindern, sucht er sie von vornherein länger an sich zu binden und langjährige Verträge abzuschließen. Teilkrisen unterstützen ihn dabei in seiner Werbung. Könnte er dies nicht erreichen, wie z. B. bei der Einzellieferungsversicherung, dann müßte er über kurz oder lang sein Geschäft aufgeben. Allerdings steht zu befürchten, daß sich auch ein mehrjähriger Vertrag für ihn hinterher als zweischneidiges Schwert herausstellt. Angenommen eine Gesamtkrise hält außergewöhnlich lange an und die Windstärke wächst ständig, dann geht der ans Schiff gefesselte Lotse unrettbar mit zugrunde. Der Kreditversicherer muß deshalb mehr als jeder andere Versicherer über ein großes Garantiekapital verfügen, so daß er äußersten Falles auch einmal vorübergehend Geld zusetzen kann. Andrerseits gestatten ihm nur mehrjährige Verträge die Bildung außerordentlicher Reserven. Das idealste wären für den Versicherer „jahrzehntelange Deckungsverträge, die über die Wirtschaftskonjunkturen unter allen Umtänden hinwegführen könnten und dem Versicherer den Ausgleich für schlechte Perioden gewährleisten würden"[7]). Auf so lange hinaus bindet sich natürlich kein Versicherungsnehmer. Wenn es auf ihn allein ankäme, dann würde er wahrscheinlich nur einen einjährigen Vertrag abschließen. Darauf kann sich jedoch die Versicherungsgesellschaft nicht einlassen. Selbst ein zweijähriger Vertrag genügt noch nicht dem versicherungstechnischen Erfordernis des Schadensausgleiches, da die Welle der Konkurse nicht selten erst nach anderthalb bis zwei Jahren abebbt. Die Mindestvertragsdauer ist daher einheitlich auf drei Jahre festgelegt. Durch Zugestehen von Vergünstigungen,

[7]) Aus „Mangelnde Rentabilität der Kreditversicherung" im Magazin der Wirtschaft Nr. 21 von 1931.

wie billigere Prämien, Ersatz eines Teiles der gerichtlichen Beitreibungskosten im Schadensfalle usw. ermuntert man die Versicherungsnehmer dazu, in noch längere Verträge einzuwilligen: so sind fünfjährige Verträge bei Firmen mit alter Tradition keine Seltenheit.

Vor zweierlei Klippen muß sich die Versicherungsgesellschaft hüten:

Sie darf erstens nicht den Vertrag zugunsten früherer Lieferungen zurückdatieren, um nicht für Verluste aus leichtsinniger Kreditgewährung einstehen zu müssen; denn manche Lieferanten, vor allem die, die einen einjährigen Vertrag wünschen, machen sich mit solchen Hintergedanken an sie heran. Zum andern darf sie nicht bei einsetzender Krise in einen falschen Geschäftsausdehnungsdrang verfallen, um nicht ihre Kräfte zu überspannen, obschon eine solche Zeit am besten zum Auf- und Ausbau des Portefeuilles geeignet ist. Vor Interessenten, die die Gesellschaft erst jetzt aufsuchen, muß sie doppelt auf der Hut sein.

B. Unzulänglichkeit der Schadensstatistik.

Beim Ausbau des Versicherungsbestandes ist mehr als bei jeder anderen Versicherungssparte auf genügende Risikomischung zu achten. Zu diesem Zwecke unterwirft die Kreditversicherungsgesellschaft das Bild der Vergangenheit einer gründlichen Diagnose, um hieraus die entsprechenden Schlüsse für die Zukunft zu ziehen. (Konjunkturdiagnose und -prognose.) Die Konjunkturdiagnose fußt auf der Statistik. „Das wichtigste Gesetz der Statistik, welches für das Versicherungswesen in Betracht kommt, ist das Gesetz der großen Zahl; sein Hauptanwendungsgebiet ist die Wahrscheinlichkeitsrechnung. Für die Anwendbarkeit der Wahrscheinlichkeitsrechnung ist erforderlich, daß die künftigen Verhältnisse denen der Vergangenheit entsprechen. Da aber in der Regel dies nicht der Fall ist, so stellt sich die Versicherung vom Unternehmerstandpunkt aus nicht als eine einfache mathematische Rechnung dar, sondern erfordert auch Beurteilung der möglichen Abweichung gegenüber der mathematischen Grundlage, also eine Beurteilung des Unternehmerrisikos und seine Limitierung oder Eliminierung“[8]).

Wie ist es nun bei der Warenkreditversicherung um die statistischen Unterlagen bestellt? Um die Schadenswahrscheinlichkeit in mengenmäßiger Hinsicht bestimmen zu können, müßten die Konkurse sämtlicher, für die Versicherung in Betracht kommender Gewerbegruppen und die Zahlen der in der gleichen Gewerbegruppe vorhandenen Unternehmungen gegeben sein: leider ist weder das eine noch das andere restlos der Fall. Der Untersuchungsbereich der Insolvenzstatistik erstreckt sich in erster Linie auf die Erfassung der Konkurse und gerichtlichen Vergleichsverfahren als Symptome dauernder Zahlungsunfähigkeit von Einzelunternehmungen und Offenen Handelsgesellschaften oder als Symptome der „Überschuldung“ (nach § 240 HGB.) bei Aktiengesellschaften,

[8]) Manes A., „Grundzüge des Versicherungswesens“, S. 46.

Kommanditgesellschaften auf Aktien, Gesellschaften mit beschränkter Haftung usw.[9]).

Eine den Zwecken des Kreditversicherers dienende Insolvenzstatistik muß sich aber der Vorschau halber, d. h. aus Gründen des Warndienstes, auch mit Vorgängen auf dem Gebiete des Vermögensverfalles befassen, die vorübergehende Zahlungsunfähigkeit, zeitweiligen Mangel an flüssigem Gelde andeuten. Als Symptome beginnenden oder fortschreitenden Vermögensverfalles kommen

1. die Zwangsversteigerung unbeweglichen Vermögens,
2. die Zwangsversteigerung beweglicher Habe,
3. der Offenbarungseid als Begleiterscheinung der Vollstreckung in das Vermögen,
4. der Wechselprotest

in Betracht.

Da in all diesen Fällen wirtschaftlichen Zusammenbruches oder Vermögensverfalls amtliche Stellen die Abwicklung der Auseinandersetzung vorzunehmen haben, sind dem Insolvenzstatistiker objektive und fast lückenlose Ergebnisreihen sicher. Doch leidet das Bild der Vollständigkeit seiner Statistik sehr unter dem Fehlen der „hoffnungslosen" und gewisser „betrügerischer" Fälle. Unter „hoffnungslosen" Fällen versteht man Zusammenbrüche, in denen nach dem Dafürhalten der Gläubiger das Ergebnis einer eventuellen Vermögensauseinandersetzung unter den dafür aufgewendeten Kosten liegt, so daß sie weder einen Antrag auf Konkurseröffnung stellen, noch eine Zwangsvollstreckung betreiben oder auf Ablegung des Offenbarungseides dringen. Ebenso gelangen gewisse betrügerische Fälle wegen ihrer offensichtlichen Aussichtslosigkeit oft gar nicht bei den Amtsgerichten zur Anmeldung, z. B. dann, wenn „der Schuldner unbekannten Aufenthaltes verzogen ist" und nichts Wesentliches mehr hinterläßt.

Ebensowenig werden die außergerichtlichen Vergleiche von der amtlichen Statistik überhaupt erfaßt. Hier vermag der Versicherer leider nur angenäherte Ergebnisse auf dem Wege der Umfrage zu erhalten. Doch kann er keineswegs auf den Versuch ihrer Erfassung verzichten, weil sie namentlich bei großen Insolvenzfällen ständig zunehmen.

Die statistische Erfassung der Hauptkennzeichen des Konkursereignisses.

Bei der Beurteilung der Konkursstatistik hat der Kreditversicherer sein Hauptaugenmerk darauf zu richten, inwieweit sie die Häufigkeit, den Umfang und die Intensität der Konkurse wiedergibt, ob sie vor allem über die eingetretenen Verluste innerhalb eines Wirtschaftsganzen ein klares Bild zu geben vermag.

---

[9]) Die folgenden Ausführungen über Insolvenzstatistik sind auszugsweise der Dissertation H. Eichhorn's (München Dez. 1930) über „Organisation und Methoden der deutschen Insolvenzstatistik mit besonderer Berücksichtigung ihrer Bedeutung für die Risikenbewertung in der Kreditversicherung" entnommen.

1. Die Häufigkeit des Konkursereignisses.

Das erste Erfordernis muß sein, die täglich die Wirtschaft beunruhigenden Konkursfälle zunächst ihrer Zahl nach möglichst vollkommen zu erfassen und die Ergebnisse schnell zu berichten. Wie erfüllt nun die amtliche deutsche Reichsstatistik diese Aufgabe? Drei Arten von Statistik laufen nebeneinander her, welche über die Zahl der neuen Konkurse Aufschluß geben:

a) die monatlichen Schnellberichte (in „Wirtschaft und Statistik"),

b) die Vierteljahrsberichte (in den „Vierteljahresheften zur Statistik des Deutschen Reiches"),

c) die Jahresberichte (ebendort).

Die monatlichen Schnellberichte werden vom Statistischen Reichsamt veröffentlicht, um die Presse, die Wirtschaftsverbände, die Industrie- und Handelskammern und die Auskunfteien möglichst schnell über die neuen Konkurse zu informieren. Wenn ihre Zahlen möglichst lückenlos und untereinander vergleichbar sind, kann der Kreditversicherer aus ihnen durch Vergleichung der letzten Monate die Tendenz der künftigen Entwicklung ersehen. Durch die Bezugnahme auf die gleichen Monate früherer Jahre und unter Zuhilfenahme sonstiger Daten kann er eine Partial- oder Totalkrise schon in ihren Anfängen erkennen und rechtzeitig seine Geschäftspolitik darauf einstellen. So wahrt er in der „Einzelversicherung" oder „benannten" Versicherung Zurückhaltung bei der Annahme neuer ihm namentlich aufgegebener Einzelkredite größeren Ausmaßes an Angehörige der betroffenen Gewerbegruppe. Bei der „Gesamtumsatz"-Versicherung setzt er die „Blinddeckungsgrenze", d. i. die Grenze, bis zu der er die Versicherung „blind", d. h. ohne Namensnennung der zu deckenden Kunden übernimmt, herab, um sein neues Obligo im einzelnen besser überblicken und zum Nutzen der Gefahrengemeinschaft, wenn nötig, da und dort einschränken zu können. Ferner erläßt er schärfere Kreditprüfungsbestimmungen für den Selbstentscheid der Versicherungsnehmer über die innerhalb der Blinddeckungsgrenze zulässige Kredithöhe.

Leider bringen die monatlichen Schnellberichte nur vorläufige Zahlen. Ihre Resultate sind nicht erschöpfend und sind bis zum November 1930 außerdem noch mit einer Reihe sonstiger Mängel behaftet:

aa) die Quelle aus der sie schöpfen, ist unzuverlässig. Die Angaben dazu werden aus dem Deutschen Reichsanzeiger, in dem der jeweilige Konkurseröffnungsbeschluß durch das betreffende Amtsgericht zu veröffentlichen ist, entnommen. Sie sind vor allem, was die Unternehmungsform und den Beruf des Gemeinschuldners betrifft, meistens recht ungenau, da von den Gerichtsschreibern oft allgemeine oder gar keine Berufsbezeichnungen usw. hinzugefügt werden,

bb) die mangels hinreichender Masse abgelehnten Anträge auf Konkurseröffnung werden nicht mit aufgeführt,

cc) es herrscht eine unzureichende Genauigkeit in der zeitlichen Erfassung. Die Schnellberichte enthalten nicht die in dem betreffenden Monat angeordneten, sondern die in ihm im Reichsanzeiger veröffentlichten Konkurse. Je nach Handhabung des Veröffentlichungsgeschäftes durch die Konkursgerichte liegen zwischen dem Datum des Eröffnungsbeschlusses und dem seiner Veröffentlichung im Reichsanzeiger verschieden lange Fristen. Darunter muß naturnotwendig die Vergleichbarkeit des jeweiligen monatlichen Konkursanfalles für den Kreditversicherer schwer leiden,

dd) die berufliche Gliederung ist unzulänglich durchgeführt. Mit Rücksicht auf den in der Zeitschrift für die Veröffentlichung zur Verfügung stehenden beschränkten Raum kann die Einteilung der Konkurse nach dem Beruf, Erwerbs- oder Geschäftszweig des Gemeinschuldners nur an Hand eines sehr zusammengedrängten Schemas vor sich gehen, was eine Unzulänglichkeit der beruflichen Untergliederung bedingt. Auf die berufliche Untergliederung kann aber der Kreditversicherer nicht verzichten.

Rechnet man hinzu, daß die Gerichte nicht selten, entgegen ihren Vorschriften, eine Bekanntmachung der Eröffnungsbeschlusses überhaupt unterlassen, so wird der Kreditversicherer wegen der Lückenhaftigkeit des Urmaterials und wegen der bei seiner Verarbeitung sich ergebenden Mängel seine Beobachtungen nur sehr bedingt auf die hier mitgeteilten Zahlen stützen können.

Erst vom November 1930 ab werden die Schnellberichte für die Zwecke des Kreditversicherers brauchbarer. Denn von diesem Zeitpunkt an tritt zu der bisher üblichen Berichterstattung über den eben verflossenen Monat (z. B. den Oktober) noch die Mitteilung über die Zahl der im Vormonat (z. B. dem September) eröffneten (!) und mangels Masse abgelehnten (!!) Konkurse, soweit sie nach den Zählkarten der Amtsgerichte vorliegen. Die neue Quelle verbürgt bessere Angaben über die Berufszugehörigkeit der Gemeinschuldner und ermöglicht die bis dahin fehlende Vergleichbarkeit des jeweiligen monatlichen Konkursanfalles[10]).

Bis zum November 1930 sind die Vierteljahresberichte weitaus zuverlässiger als die monatlichen Schnellberichte. Die Vierteljahresberichte fußen auf Zählkarten, die von den Amtsgerichten ausgestellt werden: ihre Berufsangabe ist vollständiger als die der Schnellberichte, weil die Zählkarten auf ihrer Rückseite diesbezügliche erläuternde Hinweise für die Beantworter der Fragen enthalten. Aber auch die Vierteljahresberichte sind noch als vorläufige Mitteilungen zu betrachten.

Bis zum 1. Januar 1925 wurden die Zählkarten durch die vorgesetzten Landgerichte gesammelt und nur alle Vierteljahre dem Statistischen Reichsamt zugeleitet. Von diesem Datum ab suchte man einen schnelleren Eingang der Karten dadurch zu erreichen,

[10]) Vgl. hierzu Wirtschaft und Statistik 1930 Nr. 19, S. 803, und Nr. 21, S. 880.

daß man ihre Ausstellung gleichzeitig mit dem durch das Gericht gefaßten Eröffnungsbeschluß und nicht erst — etwa 14 Tage später — mit dem Zeitpunkt der Rechtskraft dieses Beschlusses verlangte. Ferner sollten sie unverzüglich und unmittelbar dem Reichsamt für Statistik übersandt werden. Es zeigte sich aber bald, daß die rund 2000 Amtsgerichte nur mangelhaft ihrer Verpflichtung nachkamen.

Entweder trafen viele Zählkarten mit wochenlanger Verspätung oder teilweise überhaupt erst auf Aufforderung durch das Statistische Reichsamt oder nur teilweise ausgefüllt ein.

Das berechtigt zu der Behauptung, daß selbst in den Vierteljahresberichten nur vorläufige Zahlen geboten werden, obgleich sie sonst besser sind als die Schnellberichte, weil sie auch über die mangels Masse abgelehnten Anträge auf Konkurseröffnung berichten. **Die endgültigen Zahlen kommen erst nach Abschluß des Jahres in den Jahresberichten heraus.**

Die Jahresberichte sind in der Regel im 2. Vierteljahresheft zur Statistik des D. R. des auf das Berichtsjahr folgenden Jahres enthalten. Mit seinem Erscheinen ist erst im Monat September oder Oktober zu rechnen. So werden die endgültigen Ergebnisse erst ungefähr ein Dreivierteljahr nach Ablauf des Berichtsjahres bekannt. Annäherungszahlen für das Gesamtergebnis werden zwar bereits im zweiten Januarheft der Zeitschrift „Wirtschaft und Statistik" gebracht. Doch beruhen die Zahlen, soweit sie die ersten dreiviertel Jahre betreffen, auf den vorläufigen Angaben der Vierteljahresberichte und soweit sie das vierte Vierteljahr angehen, auf Schätzungen. Sie können daher nur als interimistische grobe Information gelten.

Es fragt sich nun, ob die Zahlen der jährlichen Veröffentlichungen als endgültige und zuverlässige angesprochen werden können, nachdem sich gezeigt hat, daß manche Zählkarten entweder sehr verspätet oder überhaupt nicht eintreffen. Ein Vergleich der Zahlen der Reichskonkursstatistik mit denen der Reichsjustizstatistik (der aber nur bis 1915 möglich ist), zeigt, daß die Reichskonkursstatistik im Durchschnitt der Jahre 1895—1915 rund 100 Konkurse zu wenig gegenüber der Justizstatistik aufweist[11]). — Diese geringe Abweichung ist einer sorgfältigen Kontrolle des Reichsanzeigermaterials mit den Zählkarten und kritischen Nachforschungen des Reichsamtes zu verdanken. Die endgültigen Jahresergebnisse über die im Berichtsjahr eröffneten Konkursverfahren können also weitgehend Anspruch auf Vollständigkeit erheben.

Bei der Beurteilung der Schnell-, Vierteljahres- und Jahresberichte ergibt sich demnach die Schlußfolgerung, daß in den ersten beiden Fällen die Schnelligkeit der Berichterstattung auf Kosten der Deutlichkeit und Vollständigkeit, im letzten Falle die Vollständigkeit auf Kosten der Schnelligkeit geht. Aus Gründen der Organisierung der Schadensverhütung für die laufenden Deckungen und der Preispolitik für die zukünftigen ist die Möglichkeit schneller Information für den Kreditversicherer in An-

[11]) Eichhorn, a. a. O. S. 51.

betracht der mannigfachen Veränderungen des Kreditrisikos unentbehrlich. Vollständigkeit der Zahlenreihen ist demgegenüber für ihn weniger wichtig; denn allzuviele versicherungsfremde Einflüsse, wie z. B. die Politik, bewirken unvorherzusehende und damit unberechenbare Abweichungen von der allgemeinen Bewegungsrichtung der Ergebnisreihen vergangener Jahre, sodaß der Wert einer Wahrscheinlichkeitsrechnung, der auf ihnen aufbaut, für den Kreditversicherer problematisch erscheint.

2. Der Umfang des Konkursereignisses.

Der Umfang des Konkursereignisses spiegelt sich in den Daten wider, die die statistische Verarbeitung des finanziellen Ergebnisses bezw. der angemeldeten Forderungen liefert. So gewährt das Ausmaß der Schuldenmasse Anhaltspunkte für die Abschätzung der dem Gemeinschuldner zugetrauten Kreditfähigkeit und die ausgefallenen Summen, ausgedrückt in der Deckungsquote oder Konkursdividende, geben einen Fingerzeig für die bei dieser oder jener Kategorie von Gemeinschuldnern zu gewärtigende Kreditgefahr. Für die Kreditversicherung sind besonders die Zahlen, die die Reichsstatistik über die Höhe der Befriedigung der Gläubiger bietet, von großem Wert. Den Versicherer interessiert die Angabe der „Schuldenmasse", d. i. die Summe aller von den Gläubigern zu Recht geltend gemachten bevorrechtigten und nichtbevorrechtigten Konkursforderungen und zum andern die Feststellung der ausgefallenen oder der zur Auszahlung gelangten Beträge der nichtbevorrechtigten Forderungen der Teilungsmasse, „Konkursdividenden" oder „Befriedigungsanteile" genannt. Die letzteren errechnen sich aus der „Teilungsmasse"[12]) nach Abzug der „Masseschulden"[13]) und „Massekosten"[14]) und der aus sozialpolitischen oder öffentlich-rechtlichen Gründen „bevorrechtigten" Konkursforderungen[15]).

Die Statistik der beendeten Konkurse wird nur nach den Zählkarten geführt und nur in den Jahresberichten veröffentlicht. Es ist bedauerlich für die Kreditversicherer, daß die Aufbereitung, wie bereits weiter oben angedeutet, sich seit der Inflationszeit nur auf die Art der Beendigung und auf die Dauer des Verfahrens erstreckte, während die Angaben über die finanziellen Ergebnisse der Konkurse nicht mehr

---

[12]) d. h. Erlös aus den versilberten Vermögensgegenständen der Konkursmasse, zu der bei Eröffnung des Konkursverfahrens das gesamte einer Zwangsvollstreckung unterliegende Vermögen des Gemeinschuldners, welches ihm zur Zeit der Eröffnung des Verfahrens gehört, geworden ist.

[13]) d. s. die durch den Konkursverwalter zur Erledigung seiner Obliegenheiten übernommenen Masseverpflichtungen;

[14]) die gerichtlichen Kosten des Konkursverfahrens, die Vergütung des Konkursverwalters.

[15]) Fünf Klassen von bevorrechtigten Forderungen sind von dem Gesetzgeber nach § 61, Ziffer 1—5 der Konkursordnung anerkannt:

1. Forderungen der im Erwerbsgeschäft des Schuldners als Arbeitnehmer beschäftigten Personen, vor allem der Lohn aus dem letzten Jahr vor der Konkurseröffnung;
2. öffentliche Abgaben (Steuern und Zölle);
3. Forderungen öffentlicher Verbände;
4. Kur- und Pflegekosten;
5. Mündelansprüche.

bearbeitet wurden, da im Urmaterial mit Papiermark verschiedensten Wertes gerechnet worden war. Die Unterlagen nach dieser Richtung fehlen daher für die Jahre 1921 bis 1927. Die entsprechenden Zahlen werden erst für das Jahr 1928 gebracht[16]).

An Bedeutung an 2. Stelle steht die statistische Erfassung des finanziellen Ergebnisses bei den beendeten Vergleichsverfahren. Über das finanzielle Ergebnis der durch bestätigten Vergleich beendeten Vergleichsverfahren berichtet die Reichstatistik zum erstenmal für das Jahr 1928; denn es gibt erst seit dem Oktober 1927 eine Vergleichsordnung. Vorher galt das Geschäftsaufsichtsverfahren zur Abwendung des Konkurses. Es gab nur die Geschäftsaufsichtsstatistik, die ebenfalls einer finanziellen Gewichtung entbehrte.

Das Vergleichsverfahren bezweckt bekanntlich, einem konkursreifen Schuldner, dessen wirtschaftliche Fortexistenz an sich wünschenswert ist und der nach seiner Vermögenslage wie nach seiner Persönlichkeit die Gewähr bietet, daß er die im Vergleich übernommenen Verpflichtungen erfüllen wird, den Konkurs zu ersparen. Es gilt infolgedessen die Auffassung, als habe der Vergleichsschuldner zugleich mit dem Vergleichsverfahren — für den Fall seines Scheiterns — einen (nicht zurücknehmbaren) Antrag auf Konkurseröffnung gestellt. In der Statistik der Vergleiche wird nur das finanzielle Ergebnis des „Erlaßvergleiches", des Vergleiches, der auf einen ziffernmäßig bestimmten Erlaß von Forderungen lautet, berücksichtigt. Nicht berücksichtigt werden dabei der „Stundungsvergleich"[17]) und der „Treuhand- oder Liquidationsvergleich"[18]). In der Berichterstattung über das finanzielle Ergebnis der bestätigten Vergleiche entsteht durch die Nichterfassung dieser Fälle eine empfindliche Lücke. So ist z. B. das finanzielle Ergebnis von den für das Jahr 1929 angegebenen durch bestätigten Vergleich beendeten 3893 Vergleichsverfahren lediglich für die darin enthaltenen 2887 Erlaßvergleiche nachgewiesen[19]).

Wie schon andernorts angedeutet wurde, besteht aber die empfindlichste Lücke in der Statistik des finanziellen Ergebnisses vor allem darin, daß sie jeglichen Nachweises über das finanzielle Ergebnis bezw. die Verluste aus den mangels Masse abgelehnten Konkursanträgen entbehrt. Es ist der Statistik nicht zu entnehmen, welche Beträge hier verloren gehen, weil die Konkursgerichte in solchen Fällen bis heute keine genaueren Feststellungen treffen. Seit 1895 ist aber der Anteil dieser

[16]) Vgl. Vierteljahreshefte z. St. d. D. R. 1929, II, S. 48 ff.

[17]) d. i. ein Vergleichsverfahren, das meist unter Bewilligung eines Moratoriums fast immer zu einer Befriedigung der Nominalforderungen führt und dessen statistische Erfassung eines Ausfalls daher nicht in Frage kommt.

[18]) d. i. ein Vergleichsverfahren, das darin besteht, daß der Schuldner sein Vermögen einem Treuhänder zum Zwecke der Verwertung für die Gläubiger überträgt und diese sich mit dem vom Treuhänder zu erzielenden Liquidationserlös für ihre Forderungen für abgefunden erklären. Ein teilweiser Erlaß der Forderungen wird im Regelfalle gegeben sein. Doch ist dieser Erlaß im Zeitpunkt des Vergleichsabschlusses nicht ziffernmäßig bestimmt, weil die Liquidation noch nicht abgeschlossen ist.

[19]) vgl. Vierteljahreshefte z. St. d. D. R. 1930 II, 125 u. Eichhorn a. a. O. S. 57.

Fälle an der Gesamtzahl der „neuen Konkurse" fast ständig im Steigen begriffen und macht im großen und ganzen etwa 25 bis 30 % aller „neuen Konkurse" aus. **Ein Viertel bis ein Drittel aller jährlich anfallenden neuen Konkurse bleibt also in der gegenwärtigen Statistik ohne jeden Nachweis des finanziellen Ergebnisses.** Über die in diesen Fällen erlittenen Verluste ist keinerlei Statistik vorhanden, es existieren auch keine ernsthaften Schätzungen.

Die weitaus stärkste Beeinträchtigung in ihrem Wert erleidet die Statistik aber durch die Inkongruenz der eröffneten und beendeten Konkursverfahren. Die Zahlen über die beendeten Konkurse vermögen viel weniger als die Angaben für die neuen Konkurse ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Lage der einzelnen Jahre zu bieten. Während nämlich die neuen Konkurse, die für das Jahr nachgewiesen werden, in dem sie tatsächlich eröffnet worden sind, nach Zahl und Umfang durchaus als Krankheitsfälle ihres Berichtsjahres angesprochen werden können, trifft dies bei den beendeten Verfahren deshalb nicht zu, weil sie sich ihrem Geburtsdatum nach überwiegend auf frühere Jahre verteilen. Es liegt also auf der Hand, daß die aus ihnen gebildete, lediglich nach dem Zeitpunkt der Beendigung des Verfahrens zusammengehörige Beobachtungsmasse zu Rückschlüssen auf die wirtschaftliche Struktur des Berichtsjahres, aus dem Ursprung und Grund einer Krise etwa herrühren sollte, nicht zu verwenden ist. Da aber gerade die interessantesten Zahlen, nämlich die über das finanzielle Ergebnis, nicht für die neuen, sondern für die beendeten Konkurse gelten, so ergibt sich, daß die statistischen Daten über die finanzielle Bedeutung der Konkurse gar nicht die Verluste wiedergeben, die das Berichtsjahr betreffen. Auch für einen Vergleich zwischen den einzelnen Jahren sind sie kaum zu verwenden, da sie sich auf Konkurse beziehen, die aus verschiedenen Jahren stammen und nur zufällig zur selben Zeit beendet und deshalb als für das Beendigungsjahr zusammengehörig gemeinsam statistisch rubriziert werden. Eine statistische Methode, die die finanzielle Bedeutung der Konkurse in den einzelnen Jahren erfassen will, muß die Irreführung zu verhindern suchen, welche entsteht, wenn man neue und beendete Konkurse eines Jahres gegenüberstellt. Da dieser Mangel erst 1932 behoben wird, ist die Konkursstatistik bis dahin nicht in der Lage, den Ansprüchen zu genügen, die im Interesse einer genauen Schadensbeobachtung an sie zu stellen sind. — Erst vom 1. Januar 1932 ab können die finanziellen Ergebnisse der Konkurse durch Abänderung der seitherigen Erhebungsmethode für einen bestimmten Zeitraum festgestellt werden[20]). Von diesem Zeitpunkt an werden die voraus-

[20]) Da beim Übergang zu der neuen Erhebungsmethode auch für die noch ausstehenden Konkurse der früheren Jahre entsprechende Schätzungen gemacht worden sind, konnten die Zählkarten für die Jahre 1925—31 ebenfalls nach dem Eröffnungsdatum aufgerechnet werden. Aus einer der nächsten Seite beigegebenen Tabelle geht hervor, daß im Durchschnitt jener Jahre für rd. 25 v. H. der eröffneten Konkurse keine Angabe über das finanzielle Ergebnis gemacht wird. Daß dies von 1932 ab nur noch für 2 v. H. der Fall ist, veranschaulicht deutlich den Vorzug der neuen Erhebungsmethode. (Vgl. Vierteljahreshefte z. St. d. D. R. 1933, IV, 92.)

Konkurse.

Jahr	Neue Konkurse überhaupt	davon mangels Masse abgelehnte Konkursanträge	eröffnete Konkurse	davon mit Angabe des finanziellen Ergebnisses	ohne Angabe in v. Hundert der eröffneten Konkurse
1925	14805	3425 = 23,0 %	11380	9120	2260 = 24,0 %
1926	15820	3795 = 24,0 „	12025	9705	2320 = 24,0 „
1927	7870	2170 = 27,5 „	5700	4730	970 = 20,5 „
1928	10595	2475 = 23,0 „	8120	6880	1240 = 18,0 „
1929	13180	3180 = 24,0 „	10000	8305	1695 = 20,4 „
1930	15485	3980 = 25,6 „	11505	9170	2335 = 25,4 „
1931	19255	5515 = 28,6 „	13740	10400	3340 = 32,1 „
1932	14140	5605 = 39,6 „	8535	8340	195 = 2,3 „
1933	7955	4070 = 51,0 „	3885	3805	80 = 2,0 „

Vergleichsverfahren.

Jahr	NeueVergleichs-verfahren überhaupt	davon durch Erlaßvergleich beendet	davon mit Angabe des finanz. Ergebnisses	davon mit Angabe in v. Hundert der neuen Vergleichs-verfahren überhaupt
1925				
1926				
1927				
1928	3147	2506 = 79,7 %	2010	= 64,0 %
1929	5000	3890 = 78,0 „	2890	= 58,0 „
1930	7175	6065 = 84,6 „	4475	= 62,3 „
1931	8630	7080 = 82,0 „	5450	= 63,1 „
1932	6190	5300 = 85,6 „	4160	= 67,2 „
1933	1475	1285 = 87,1 „	985	= 66,7 „
Summe: 31615		durchschn. 82,8 %	durchschnittl. 63,5 %	

Gerichtliche Insolvenzen.

(= Konkurse plus Vergleichsverfahren.)

1925	14805
1926	15820
1927	7870
1928	13742
1929	18181
1930	22664
1931	27882
1932	20327
1933	9430
Summe:	150720

sichtlichen finanziellen Verluste der Konkursverfahren schätzungsweise, um einen Überblick über die wirtschaftliche Bedeutung der in Konkurs geratenen Unternehmungen und die eingetretenen Ausfälle relativ kurz nach Konkursanmeldung zu gewinnen, drei Monate nach dem ersten Prüfungstermin dem Statistischen Reichsamt gemeldet. Natürlich kann sich der endgültige Ausfall der Konkursquote noch wesentlich, je nach Ausgang der Anfechtungsprozesse der oder jener Konkursforderung, die die Hauptursache für die jahrelange Verschleppung der Konkursabwicklung sind, oder auch weil die Verwertungsmöglichkeiten falsch eingeschätzt waren, nach oben und unten verändern. Doch können solche nachträglichen Zahlenberichtigungen wenig oder nichts an den grundsätzlichen Folgerungen, die der Kreditversicherer aus den früher mitgeteilten Zahlen gezogen hat, ändern, falls die Schätzungen vorsichtig vorgenommen wurden. Wie schon erwähnt, muß er auf eine bis ins letzte hinein erschöpfende Erfassung aller Ausfälle zugunsten schneller Information verzichten.

3. Die Intensität des Konkursereignisses.

a) Jährliche Konkurshäufigkeitsziffer einer Branche.

Die Darstellung der Intensität des Konkursereignisses ist die wichtigste Aufgabe, die einer brauchbaren Konkursstatistik von der Wirtschaftsforschung zugewiesen wird. Durch Aufstellung von Verhältniszahlen sucht man sich ein Bild von der Wirksamkeit der zerstörenden Kräfte zu machen, die sich in der Häufigkeit und im Umfang der Konkurse offenbaren. Bei der Auswahl der Reduktionszahl muß nun darauf geachtet werden, daß Konkurszahl und Reduktionszahl gleichgeartet nebeneinander stehen. Stellt man diese Forderung voran, so ergibt sich, daß der Wert einer statistischen Untersuchung über die Verteilung der Konkurse auf die einzelnen Erwerbs- und Geschäftszweige mit der Möglichkeit steht und fällt, die gefundenen Ziffern in ein Verhältnis zur Gesamtzahl der Unternehmungen und deren Umsätze in den einzelnen Erwerbs- und Geschäftszweigen zu bringen. Es wäre unrichtig, die durch die gewerbliche Betriebsstatistik nachgewiesene Zahl der Betriebe zur Berechnung einer Verhältniszahl heranzuziehen, weil sich die Zahl der Betriebe und der selbständigen Erwerbstätigen nicht deckt. Wenn es auch vorkommt, daß die in der Person des Unternehmers zusammengefaßte wirtschaftliche Einheit, die Unternehmung, mit der technisch-organisatorischen Einheit, dem Betrieb, zusammenfällt, so gibt es doch eine Vielzahl von Fällen, vor allem bei Großunternehmungen, wo Unternehmung und Betrieb sich keineswegs decken. Die erste Gelegenheit, Unternehmungsstatistik zur Berechnung der Verhältniszahl heranzuziehen, war gegeben, seitdem im Gegensatz zu den früheren gewerblichen Betriebszählungen (1907, 1895, 1882, 1875) bei der Volks-, Berufs- und Betriebszählung 1925 neben der Aufbereitung nach örtlichen und technischen Betriebseinheiten auch eine Aufbereitung des Zahlenmaterials nach sogenannten Wirtschaftseinheiten (Unternehmungen) durchgeführt wurde. Als Wirtschaftseinheiten sind dabei alle nach

außen hin selbständigen Firmen angesehen worden. Wie groß der Unterschied zwischen örtlichen und wirtschaftlichen Einheiten in der Besetzung der einzelnen Gewerbepositionen sein kann, zeigt das Handelsgewerbe, wo 88 000 örtlichen Einheiten nur 63 000 Wirtschaftseinheiten, also um 25 000 weniger als bei der Auszählung nach örtlichen Betriebseinheiten, gegenüberstehen[21]).

Unter der vorläufig zu Grunde gelegten Annahme, daß die bei dem Nachweis über die Verteilung der Konkurse auf die einzelnen Gewerbezweige angewandte Gliederung sich mit der bei der Zählung der gewerblichen Unternehmungen zur Anwendung gekommenen Systematik deckt, ließe sich die jeweilige jährliche Konkurshäufigkeitsziffer einer Branche durch folgenden Bruch berechnen:

$$\frac{\text{Absolute Konkurszahl einer Branche für das Jahr 19 . .}}{\text{Mittlere Bestandszahl der Unternehmungen einer Branche für das Jahr 19 . .}} = \text{Konkurshäufigkeitsziffer einer Branche für das Jahr 19 . .}$$

Da nicht alljährlich Betriebszählungen veranstaltet werden, so liegt die absolute Bestandszahl der Unternehmungen jeweils nur für das Jahr der Zählungen vor.

Eichhorn versucht[22]), mit Hilfe der Interpolation die Berechnung einer mittleren Bestandszahl für die der letzten Betriebszählung nachfolgenden Jahre vorzunehmen. Ein solches Beginnen ist aber von fragwürdigem Werte. Denn der Berechnung zeitlicher Zwischenwerte liegt bekanntlich die Annahme zu Grunde, daß die in den beobachteten Fällen ermittelte Regelmäßigkeit auch für die nicht ermittelten Tatbestände gilt. Solange aber nicht eine gewisse Zahl von Betriebszählungen mit Unternehmungsstatistik vorliegt, läßt sich statistisch keine Regelmäßigkeit der zahlenmäßigen Entwicklung feststellen.

Bisher liegen aber nur zwei solcher Zählungen vor, 1925 und 1933. Der Zwischenraum zwischen den großen periodischen Erhebungen ist ferner so groß, daß zu befürchten steht, daß eine angenommene Regelmäßigkeit der Entwicklung in den einzelnen Jahren allzusehr durch die Konjunkturschwankungen und eventuelle Strukturänderungen beeinträchtigt wird. Die Zahl der Neugründungen schwankt ohne Zweifel in den einzelnen Jahren. Zum andern erfolgt die endgültige Veröffentlichung der Ergebnisreihen der großen periodischen Erhebungen so spät — für die Zählung von 1925 lag sie erst 1930[23]) vor —, daß die Auswertung der absoluten Bestandszahl und ihre fortlaufende Korrektur fast nur mehr historisches Interesse beanspruchen kann. Doch wird man sie im Interesse einer praktischen Zwecken, z. B. der Kreditversicherung, dienenden Konjunkturforschung auf lange Sicht nicht vernachlässigen dürfen.

Es ist an zweiter Stelle zu untersuchen, ob nicht eine Berichtigung der Zahlen von 1925 für die folgenden Jahre durch Fortschreibung erfolgen kann. Man kann dabei leider nicht auf

[21]) Eichhorn a. a. O. S. 66.
[22]) a. a. O. S. 66.
[23]) Statist. d. D. R., Bd. 418, S. 156 ff.

die jährliche Statistik der Gewerbeaufsichtsbeamten zurückgreifen, weil sie zwar die Entwicklung des Gewerbes in den Zwischenräumen zwischen den periodischen Erhebungen laufend zu verfolgen gestattet, aber keine Auszählung nach Unternehmungen vornimmt.

Ein Weg, der etwas gangbarer erscheint, ist die Berichtigung der Zahl der Unternehmungen mit Hilfe der Statistik der Gründungen und Auflösungen. Bis 1934 verhielt es sich mit dieser Statistik folgendermaßen:

Es wurden vom Statistischen Reichsamt die handelsregisterlichen Veröffentlichungen im Deutschen Reichsanzeiger als Quelle dafür benutzt; doch wies diese Untersuchungsweise den Nachteil auf, daß nur die Gesamtzahl der Gründungen und Auflösungen bekannt war, nicht aber, welcher Gewerbeart die gegründeten oder aufgelösten Firmen angehörten. Dadurch verlor diese Statistik bedeutend an Wert; denn erst die Kenntnis der Gewerbearten, auf welche die Zunahme der Gründungen eines Jahres entfällt, gibt einen Anhaltspunkt dafür, ob es sich bei der Veränderung in der Zahl der Gründungen um vorwiegend strukturelle oder konjunkturelle Momente handelt. 1934 wird nun der Versuch gemacht, mit Hilfe des Deutschen Industrie- und Handelstages und der Industrie- und Handelskammern die Gewerbezweige der gegründeten oder aufgelösten Unternehmungen festzustellen. Es geschah dies vorläufig für die Jahre 1931, 1932 und 1933. Die ersten Ergebnisse sind dabei noch nicht ganz vollständig, einmal, weil der Beobachtungszeitraum nicht lange genug ist, und ferner, weil von 110 Ende 1932 vorhandenen Industrie- und Handelskammern nur 98 für ein Jahr und nur 81 für beide Jahre berichtet haben[24]). Im Jahre 1933 haben von den 91 vorhandenen Kammern 78 berichtet. Da diese 78 auch für das Jahr 1932 die Ergebnisse ihres Bezirks mitgeteilt haben, können für das Jahr 1933 etwa 80 v. H. aller Gründungen und Auflösungen nach Wirtschaftszweigen gegliedert werden gegen etwa 70 v. H. im Jahre 1932[25]). Weitere Arbeiten auf dem Gebiet der Unternehmungsstatistik sind in Vorbereitung. Ergebnisse in der gewünschten Form werden jedoch wahrscheinlich erst in einigen Jahren vorliegen[26]).

Eine weitere Vorbedingung für die Errechenbarkeit der Konkurshäufigkeitsziffern der einzelnen Branchen ist die Parallelität zwischen der Systematik der gewerblichen Betriebs- bezw. Unternehmungsstatistik und der Gemeinschuldnerklassifizierung der Konkursstatistik. Ihre vollständige Herbeiführung wäre aber für das Statistische Reichsamt zu zeitraubend und zu teuer. Doch wäre mit relativ geringen Änderungen und mit einer sich in erträglichen Grenzen haltenden Vermehrung der Untergliederung der Konkursstatistik über das bisherige[27]) Maß hinaus bereits viel zu erreichen. Die Beobachtung nämlich, daß sich die Konkurse in gewissen Wirtschaftsgruppen zusammenballen, legt den Schluß nahe, eine eingehendere Untergliederung besonders dieser Gruppen

[24]) Vierteljahrsh. z. St. d. D. R. 1934, Heft I, S. 118.
[25]) Vierteljahrsh. z. St. d. D. R. 1935, Heft I, S. 146.
[26]) Antwort des Stat. Reichsamtes auf eine diesbezüglich am 16. 8. 1935 getätigte Anfrage.
[27]) Vgl. Vierteljahrsh. z. St. d. D. R. 1929, II, S. 62.

zu erwägen. An erster Stelle ist das Handelsgewerbe zu erwähnen, auf das fast 50 v. H. aller Konkurse treffen, woran wieder der Einzelhandel mit 40 v. H. aller Konkurse beteiligt ist. Eine besonders hohe Konkursgefahr liegt in der Natur dieses Wirtschaftszweiges, besonders, wenn mit geringem Eigenkapital gearbeitet wird. Gerade im Handel bringen die häufige Inanspruchnahme von Kredit und die mit dem Handelsgewerbe oft notwendig verbundene Spekulation, vor allem die notwendige Lagerhaltung, es mit sich, daß neben der Aussicht auf Gewinn auch die Gefahr des Mißerfolges, der sich häufig bis zum ökonomischen Zusammenbruch steigert, besonders groß ist. Nach dem Handel kommen diejenigen Erwerbszweige, in denen namentlich kleinere Geschäftsleute und Handwerker vertreten sind. Solche Erwerbszweige mit hohen absoluten Konkursziffern sind das Baugewerbe mit seinen Nebengewerben, die Leder- und Linoleumindustrie, das Nahrungs- und Genußmittelgewerbe und ähnliche mehr. Für sie alle wäre eine Unterteilung der Konkursstatistik in Anlehnung an die Gewerbeklassifikation der Unternehmungsstatistik zweckmäßig, wie sie auch von Eichhorn vorgeschlagen wird[28]).

B. Jährliche Konkursverlustziffer einer Branche.

Um die Intensität des Konkursereignisses von der finanziellen Seite her ermessen zu können, wird von Eichhorn vorgeschlagen, für jede Wirtschaftsgruppe neben der Konkurshäufigkeitziffer noch eine Ziffer zu berechnen, die den durchschnittlich in dieser Wirtschaftsgruppe von den Gläubigern erlittenen Ausfall bezeichnet. Er nennt sie „Konkursverlustziffer" und versteht darunter die Ziffer, „die die Höhe der durchschnittlich in der betreffenden Branche gezahlten Konkursdividende angibt"[29]). Dagegen ist einzuwenden, daß sie dem Kreditversicherer wenig sagt, wenn ihm nicht gleichzeitig auch die ungefähre Gesamtjahresumsatzziffer, auf die sie sich bezieht, durch die Mitteilung von Verbänden oder irgendwelche Reichsstatistiken bekannt ist. Richtiger erscheint es mir, für die Zwecke des Kreditversicherers Einzeldurchschnitts-Konkursverlustziffern für bestimmte Betriebsgrößenklassen zu ermitteln, wenn auch unter teilweiser Preisgabe des Gesetzes der großen Zahl. Die Höhe der Schuldenmasse läßt einen gewissen Rückschluß auf die Größe der insolventen Unternehmungen zu, kann also der Abgrenzung der Größenklassen voneinander dienen. Die jeweils dafür errechneten Durchschnittskonkursverlustziffern geben dem Versicherer einen Maßstab für die Differenzierung seines Zahlungsrisikos innerhalb der Branche, die in seiner Prämienfestsetzung Ausdruck finden muß; denn die Gefährdung der Kredite ist unbestreitbar je nach ihrer Größe verschieden. Allerdings wird er aus der Vielzahl von Ziffern, die er erhält, wieder diejenigen auswählen müssen, die er vornehmlich braucht, weil sie bestimmten Betriebsgrößenklassen angehören, die für die Branche charakteristisch sind.

[28]) Eichhorn a. a. O. S. 69 ff. und Bd. 418 d. Veröffentl. z. Stat. d. D. R. S. 162 ff.

[29]) a. a. O. S. 79.

Will er dagegen eine Ziffer für die Konkursempfindlichkeit einer Branche gegenüber einer anderen Branche haben, dann wird er zweckmäßigerweise seine Einzeldurchschnitts-Konkursverlustziffern nach Art des „gewogenen Durchschnittes" zu einer Gesamtdurchschnitts-Konkursverlustziffer zusammenfassen.

Es gilt nun die Voraussetzungen für die Errechnung der jährlichen Konkursverlustziffer zu prüfen. Leider beschränkt sich die amtliche Konkursstatistik in dem Nachweis, der die durchschnittliche Konkursdividende angibt, auf die Vorführung der Befriedigungsquoten lediglich für die Hauptgewerbegruppen. Wenn aber die Möglichkeit gegeben sein soll, die Konkurshäufigkeitsziffer und die Konkursverlustziffer in Beziehung zueinander zu setzen, so müßten für die einzelne Branche Einzeldurchschnitts-Konkursdividenden gegeben sein. Leider werden aber nicht einmal die Zahlen über die „rohe" durchschnittliche Konkursdividende für die einzelne Branche veröffentlicht, nicht einmal an Hand eines Schemas, wie es für den Nachweis der neuen Konkurse zur Anwendung gelangt[30]).

Wenn für jede Branche die jährlich sich ergebende konkrete Konkurshäufigkeitsziffer und die Konkursverlustziffer zur Verfügung stehen würde, könnte nach einer Reihe von Jahren aus dem Durchschnitt dieser Ziffern einmal die Konkurswahrscheinlichkeitsziffer und zum andern die Verlustwahrscheinlichkeitsziffer für jede Branche konstruiert werden. **Aus der Kombination dieser beiden Ziffern würde eine Größe erwachsen, die über die Konkursgefährlichkeit einer Branche Maßgebliches aussagen und damit einen wichtigen Anhaltspunkt für die Beurteilung der Kreditgefahr in eben diesem Erwerbszweig bieten würde.** Sie kann gegenwärtig wegen der Lückenhaftigkeit der statistischen Unterlagen nicht errechnet werden und würde auch dann noch nur einen Anhaltspunkt für die Kreditgefahr in einer Branche bieten, weil in den Berufsgruppen, in denen die großen Unternehmungen der Zahl nach überwiegen, der statistisch nicht erfaßbare außergerichtliche Vergleich ein häufig angewandtes Mittel der Schuldenbereinigung darstellt und relativ große Verluste mit sich bringt. Die Gläubiger, die sich meistens aus größeren Geschäftsleuten zusammensetzen, bevorzugen den außergerichtlichen Vergleich, weil sie die Nachteile, welche von den oft recht hohen Kosten und der mehr oder weniger langen Dauer eines gerichtlichen Verfahrens herrühren, fürchten. Dazu kommt, daß bei den größeren Zusammenbrüchen unvergleichlich mehr auf dem Spiele steht und man daher schon deshalb mit Hilfe von Gläubigerschutzverbänden, Treuhandgesellschaften oder privaten Treuhändern eine möglichst schnelle und glatte Abwicklung für notwendig hält. Inwieweit hier private Statistik Abhilfe schaffen kann, wird in einem anderen Abschnitt, „Versuch der Organisierung des Versicherungsschutzes", behandelt werden. **„Die Gesamthöhe der Verluste, die die Gläubiger bei Zahlungsschwierigkeiten aller Art erleiden, ist durch die amtliche Statistik nicht erfaßbar. Zum Teil werden die Insolvenzverluste überhaupt nicht**

[30]) Vgl. die beiden Schemata in den Vierteljahrsberichten z. Stat. d. D. R. 1934/II, S. 157, und III, S. 134.

bekannt, wie z. B. bei den außergerichtlichen Erlaßvereinbarungen zwischen den Gläubigern, bei Zwangsvollstreckungen in das bewegliche Vermögen (Mobiliarversteigerungen, Offenbarungseiden usw.) und bei Zusammenbrüchen, für die von vorneherein wegen völliger Mittellosigkeit oder Flucht des Schuldners auf Stellung eines Konkursantrages verzichtet oder bei denen aus Gründen der Kostenersparnis ein gerichtliches Insolvenzverfahren nicht durchgeführt wird . . . Der festgestellte Insolvenzverlust umfaßt nur den Ausfall der angemeldeten Forderungen bei den gerichtlich eröffneten Konkursverfahren, sowie den bei Vergleichsverfahren vereinbarten Forderungsschwund, soweit finanzielle Angaben darüber vorliegen. Zuschlagsschätzungen können nicht gemacht werden, da hinreichend zuverlässige Unterlagen hierfür nicht vorhanden sind. Der Jahresverlust aus Zwangsvergleichen liegt erst ab 1928 vor. Die jährlichen Verluste bei den Geschäftsaufsichten in den vorangegangenen Jahren sind nicht ermittelt worden"[31]).

C. Schwierigkeiten der Konjunkturbeurteilung.

Da Kreditversicherung eine Versicherung gegen Exzeßverluste ist und Exzeßverluste vor allem beim Konjunkturumschwung aufzutreten pflegen, hat der Kreditversicherer — mehr als jeder andere Versicherer — eine sorgfältige Konjunkturdiagnose und -prognose zu treiben, um die richtige Prämie zu finden. Will er große Verluste vermeiden, so muß er die Ergebnisse der Konjunkturforschung in folgender Hinsicht beachten:

Als Symptom des beginnenden wirtschaftlichen Aufschwungs ist die Entwicklung des Geldmarktes anzusehen. Leichter Geldmarkt ermöglicht eine Ausdehnung des Kreditvolumens, was mit einer Erhöhung der Warenumsätze verbunden sein kann. Damit steigt gleichzeitig auch die Summe der vereinnahmten Prämien der Kreditversicherung. Da steigender Umsatz mit Ausdehnung des Umfanges des Versicherungsobjektes identisch ist, muß die Prämie proportional zum Umsatz festgesetzt sein und somit in ihrem absoluten Betrag wachsen.

Die Höhe der Schadenssummen zeigt in der Zeit des beginnenden Aufschwungs gegenüber der Depression eher einen relativen Rückgang. **In der Krise schrumpfen die Umsätze mit fallenden Preisen und damit die Prämieneinnahmen, während die Schadenskurve jäh emporschnellt.** Das hängt damit zusammen, daß in Zeiten hoher Geldsätze die Einräumung großer Warenkredite der Aufrechterhaltung einer gewissen Umsatzgröße dient, worunter naturgemäß die Sorgfalt bei der Auswahl der Kreditnehmer leidet. Das bedeutet Zunahme des subjektiven Risikos zu Lasten des Kreditversicherers in kritischen Zeiten.

Während nun die Krise die Entschädigungsansprüche der Versicherten an die Versicherungsgesellschaft steigert, bringt die darauffolgende Depression eine Abnahme der Prämieneinnahme im Zusammenhang mit der allgemeinen Verengerung des Kreditspielraumes und des Produktionsvolumens infolge der Lustlosigkeit der Unternehmer mit sich. Ein Teil der Prämienzahler ist

[31]) Vierteljahrshefte z. St. d. D. R. 1933/IV, S. 92.

vielleicht selbst wegen falscher Dispositionen in der Krise zugrunde gegangen oder von der Versicherung abgesprungen, wenn zufällig (vermeintliches!) Krisenende und Ablauf der Vertragszeit zusammenfielen und die Versicherten einen Überschuß an Versicherungsleistungen über ihre Prämienkosten erzielt hatten. Sie geben dem Kreditversicherer nicht die Möglichkeit, sich in der Zukunft an ihren Prämienleistungen etwas zu erholen. Sie schrecken vor der infolge der eingetretenen Verluste erfolgten Prämienerhöhung des neuen Vertragsangebotes zurück, übersehen aber dabei, daß sie ebensowenig wie der Kreditversicherer oder andere Sterbliche das Ende der Krise voraussagen können. Die Versicherung muß jedoch in ihrer Preisfestsetzung mit dem äußersten Fall, der Fortsetzung der Krise rechnen. Die Konjunkturprognose kann aber das Auf und Ab der Wechsellagen nur für verhältnismäßig kurze Zeit voraussagen. Hält man sich all diese Schwierigkeiten vor Augen, dann kommt man zu der Schlußfolgerung, daß der günstigste Zeitpunkt zum Auf- und Ausbau des Versicherungsgeschäftes die Zeit des Konjunkturanlaufes ist, weil dann der Versicherer theoretisch einige Jahre mit niedrigen Schadensvergütungen zum Ansammeln von Reserven für die Krise benutzen kann, und die Prämien relativ niedrig gehalten werden können. Je mehr dann die Konjunkturwelle ihrem Höhepunkt zustrebt, desto mehr muß er bremsen, was allerdings leichter gesagt als getan ist.

In Jahren mit niedrigem Schadensanfall verspürt der Warenlieferant ein geringes Bedürfnis nach Versicherungsschutz. Wenn er einen Vertragsabschluß erwägt, fordert er fast immer einen einjährigen Vertrag. Er will das Funktionieren der Versicherung kennen lernen und hegt Antipathie gegen die Übernahme fester Verpflichtungen auf mehrere Jahre, wenngleich er vielleicht auch hinsichtlich des Risikos einen längerfristigen Vertrag bevorzugen würde. Eine weitere große Schwierigkeit für den Versicherer ist es, die jeweilige Phase der Konjunktur richtig zu bestimmen. Solange die Konjunkturkurven ein gewisses regelmäßiges Auf und Ab zeigen, mag ihm das relativ gut gelingen, dann bevorzugt er mehrjährige Verträge. Sobald aber das zeitliche Nacheinander der Wechsellagen durch außerwirtschaftliche Einflüsse gestört wird, kann er sich, um seine Bedingungen fortlaufend der veränderten Situation anzupassen, nur mehr auf einjährige Verträge einlassen, während der Versicherungsbedürftige mehrjährige Verträge wünscht. Die noch laufenden mehrjährigen Verträge muß er bis zu ihrem Ablauf durchhalten. Eine Erhöhung der früher vereinbarten Prämie ist nicht möglich; die einzig mögliche Veränderung der Bedingungen ist die Verschärfung der Kreditierungsvorschriften. In solchen Zeiten kann es also nicht ausbleiben, daß die Nachkalkulation derartiger Verträge durch den Versicherer mit einem Verlustsaldo für ihn abschließt. Darin liegt die größte Gefahr für den Bestand der Warenkreditversicherung.

D. Versagen der üblichen Versicherungstechnik.

Wenn sonst bei allen anderen Versicherungssparten das von einer Versicherungsgesellschaft zu übernehmende Risiko mit Hilfe

der Wahrscheinlichkeitsrechnung in eine rechenbare Größe, die Nettoprämie, umgewandelt werden kann, so stößt das bei der Kreditversicherung auf größte Schwierigkeiten. Das liegt in der Eigenart des zu übernehmenden Risikos begründet. Der Kreditversicherer trägt sich zwar mit der Absicht, nur das objektive Risiko der Kreditgefährdung seiner Kunden zu tragen, doch muß er dabei, mag er wollen oder nicht, auch die subjektive Gefahr mit in Kauf nehmen, die in der mehr oder minder großen, unter Umständen durch die Tatsache der Versicherung beeinflußten Sorgfalt und Erfahrung seiner Versicherungsnehmer liegt. Er versucht zwar die subjektive Gefahr der Kreditgewährung durch Normierung des Selbstentscheides seiner Versicherungsnehmer über die jeweils zulässige Kredithöhe und durch ihre reziproke Verlustmitbeteiligung an den Ausfällen nach Möglichkeit zu verringern, doch kann er sie nie ganz ausschalten, sonst müßte er an Stelle seiner Versicherungsnehmer das Kreditgeben selbst vornehmen.

Das zu versichernde Risiko ist ferner allerlei unberechenbaren Schwankungen ausgesetzt, die mit exogener Störung des Wirtschaftsablaufes zusammenhängen. Die Politik, aber auch andere Ursachen wie Naturkatastrophen, spielen hier vor allem eine Rolle. Es kann so der in vielen vergangenen Beobachtungszeiträumen als annähernd regelmäßig erkannte zeitliche Abstand der konjunkturellen Wechsellagen plötzlich verkürzt werden und eine erhebliche Abweichung der Schadenskurve nach oben stattfinden. Dadurch läßt sich eine der Hauptvoraussetzungen der Prämienberechnung auf längere Zeit, die dahin lautet, daß das Ziffernbild der Vergangenheit sich in etwa gleichen Zeitabständen mit annähernder Regelmäßigkeit wiederholen muß und keine allzu großen Abweichungen nach oben oder unten aufweist, nicht beibringen. Ähnlich unbefriedigend verhält es sich mit den übrigen Vorbedingungen der möglichst lückenlosen statistischen Unterlagen über eine große Zahl aufeinanderfolgender Beobachtungszeiträume und der Anwendung des Gesetzes der großen Zahl. Es wurde schon oben erwähnt, daß die statistischen Unterlagen der Kreditversicherung, was die öffentliche Statistik betrifft, noch sehr unvollständig und ausbaubedürftig sind. Außerdem haben Krieg und Inflation die Kontinuität der Reihe der Beobachtungszeiträume jäh unterbrochen und die Beobachtungsergebnisse des Versicherers über die Vorkriegszeit weithin entwertet.

Auch wenn bessere statistische Unterlagen vorhanden wären, könnte der Kreditversicherer das Ergebnis ihrer Auswertung nicht für eine feste Prämientabelle benutzen. Er kann nur „Rahmenbedingungen" schaffen, die der Abstufung der Branchen nach „Gefahrenklassen" dienen. Innerhalb der einzelnen Branche läßt sich das zu versichernde Kreditrisiko nicht in ein allgemein gültiges Schema zwängen. Zu groß sind die Verschiedenheiten der Betriebsgröße und der Kapitalausstattung der versichernden kreditgebenden Unternehmungen und ebenso verschieden die Größe und Zusammensetzung ihres Abnehmerkreises, zu groß sind endlich die Verschiedenheiten der im einzelnen Fall gewährten Kredite und deren Kontrolle, als daß man sie alle auf einen vergleichbaren gemeinsamen Nenner bringen könnte.

Es kommt daher nur eine individuelle Prämienfestsetzung in Frage, bei der man von den Erfahrungstatsachen ausgeht, die bei dem einzelnen Versicherungsinteressenten selbst vorliegen. Es ist in der „Gesamtumsatzversicherung" üblich, vom Versicherungsnehmer eine Aufstellung über seine Umsätze und Verluste in den letzten 4—5 Jahren einzufordern. **Entweder ist dann die Wahrscheinlichkeit der Wiederholung des Verlustbildes oder die Wahrscheinlichkeit des Eintretens noch größerer Verluste die Grundlage der Prämienkalkulation**[32]).

Zur Gewinnung allgemeiner Richtlinien greift man dagegen auf Konjunkturforschung und Insolvenzstatistik zurück, um die Art des Risikos zu studieren und dem Geschäfte eine bestimmte Richtung zu geben, da ja, ebensowenig wie in anderen Sparten des Versicherungswesens, auch hier nicht nach dem Zufallsergebnis einiger Jahre, das durch außerordentliche Verhältnisse, insbesondere auch durch solche mit politischem Untergrunde, bestimmt sein kann, auf die zukünftige Gestaltung des Risikos geschlossen werden darf. Der Erfolg der Versicherungsgesellschaft hängt davon ab, welches Fingerspitzengefühl ihre Organe bei der Beurteilung der oben genannten Wahrscheinlichkeiten an den Tag legen.

2. Kapitel: Versuch der Organisierung des Versicherungsschutzes.

A. Grundlagen der Risikenbewertung.

Die drei Hauptfaktoren, aus denen sich das zu versichernde Risiko in der Warenkreditversicherung zusammensetzt, sind:

a) das subjektive Risiko,
b) das Branchenrisiko,
c) das Konjunkturrisiko.

1. Das subjektive Risiko.

Da Kredit im subjektiven Sinne mit Vertrauen gleichbedeutend ist, muß das Vertrauensmoment bei der Risikenbewertung einer Versicherung von Krediten besonders im Vordergrund stehen. **Dem Kreditversicherer muß die Auswahl derer, denen er Vertrauen schenkt, jederzeit überlassen bleiben,** einerlei, ob es sich dabei um die Aufnahme eines Versicherungsinteressenten in die Gefahrengemeinschaft oder dessen nachträglichen Ausschluß aus derselben oder ob es sich um die Ablehnung eines ihm zur Deckung angebotenen Kunden des Versicherungsnehmers handelt. Anders ist es z. B. in der Feuerversicherung, wo zum Teil zwangsweise Versicherung vorgeschrieben ist, wo aber auch objektive Merkmale der Gefährdbarkeit leicht festzustellen sind.

Nicht jeden Versicherungsinteressenten nimmt der Kreditversicherer als Vertragspartner an. Gewinnt er von ihm auf Grund von Informationen den Eindruck eines Spekulanten, dann wird er eine Versicherung ablehnen. Auch nach einem Vertragsabschluß muß das geringste gegenseitige Mißtrauen eine gedeihliche Zusammenarbeit, auf deren Grundlage Kreditversicherung

[32]) Mühlenfeld: „Über das objektive Risiko in der Kreditversicherung" in der Z. f. d. gesamte Versicherungswissenschaft, Bd. 30 (1930).

allein möglich ist, zuschanden machen. Falsche Zahlen und Angaben des Versicherungsnehmers müssen die Prämienberechnung völlig über den Haufen werfen. Liegt einmal ein solcher Tatbestand vor, dann verweigert der Kreditversicherer die Entschädigungsleistung. — Um Betrügereien, die einer unlauteren Finanzierung, ähnlich der Kellerwechselschöpfung, dienen könnten, zu verhindern, versichert er nur rechtsbeständige, tatsächlich ausgeführte Warenlieferungen, wie sie der regelmäßige Geschäftsbetrieb des Versicherungsnehmers mit sich bringt. Nicht gedeckt sind Zinsen, Kosten und Vertragsstrafen.

Der Versicherer übernimmt aus ähnlichen Gründen nicht die rückwirkende Deckung der bereits vor Beginn des Vertragsabschlusses ausgeführten Lieferungen und bereits bestehender Außenstände, weil unredliche Versicherungsnehmer anderen Falls leicht Außenstände in die Versicherung einbringen könnten, deren Bonität ohnehin schon zweifelhaft erscheint[33]).

Weiterhin reguliert er grundsätzlich nur Ausfallschäden. Er springt also nicht sofort nach der ersten Zahlungsstockung oder der Konkurseröffnung nach Art eines selbstschuldnerischen Bürgen ein, sondern kommt nur für Schäden auf, die ihrer ganzen Höhe nach feststehen. Beim Aufkommen der Kreditversicherung sind häufig Versicherungsgesellschaften, die als selbstschuldnerische Bürgen auftraten, an dieser Klippe gestrandet. Sie rechneten sofort ab und übernahmen selbst die Eintreibung der ihnen zedierten Außenstände, hatten dabei aber vielfach das Nachsehen, weil sie die Verhältnisse des Schuldners lange nicht so gründlich kannten als die versicherten Kreditgeber und weil der Schuldner sich der fremden Versicherungsgesellschaft gegenüber nicht durch Bande längerer Geschäftsfreundschaft verpflichtet fühlte als etwa seinem Lieferanten. Häufig trifft man ja die Anschauung: „Wenn die Versicherung zahlt, ist mein Geschäftspartner für den Verlust in jedem Fall gedeckt, der Versicherung gegenüber aber habe ich keinerlei Verpflichtungen." „Heute ersetzt der Kreditversicherer dem Versicherungsnehmer lediglich den während der Dauer des Vertrages infolge eingetretener Zahlungsunfähigkeit von Kunden entstandenen Verlust in Höhe des nicht beitreibbaren Teils der Kaufpreisforderungen. Der Versicherungsnehmer muß alles tun, um seine Forderung einzutreiben oder den Verlust zu mindern. Tritt dennoch ein Verlust ein, so hat er seinen endgültigen Ausfall nachzuweisen. Zur Berechnung des Ausfalls werden von der im Zeitpunkt der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners dem Versicherungsnehmer zustehenden versicherten Forderung folgende Posten abgezogen: die Zahlungen des Schuldners oder dritter Personen, die sich offenbar auf die versicherte Forderung beziehen, auch wenn sie erst nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit eingehen, weiterhin Deckungen, wozu auch vom Schuldner an Zahlungsstatt gegebene Wechsel auf Dritte gehören, dann der Fakturenwert etwa zurückempfangener Waren, ferner Abzüge aller Art, die der Schuldner bei Fälligkeit abzuziehen berechtigt ist (Rabatte, Skonti) und aufrechenbare Forderungen, der Erlös aus Sicherheiten, die für die versicherte Forde-

[33]) Eichhorn S. 34 und Schadenabrechnungsformular des „Hermes".

rung bestellt sind, und der Erlös aus anderweitigen Versicherungen, die für die versicherte Forderung bestehen"[34]).

Neben der moralischen Integrität des Versicherungsnehmers spielt seine Geschäftstüchtigkeit und seine Geschicklichkeit im Kreditgeben für die Risikobewertung eine wichtige Rolle. Es muß vermieden werden, daß eine Prämie auf geschäftliche Untüchtigkeit und Fahrlässigkeit ausgesetzt wird, deren Kosten von den Vorsichtigen und Tüchtigen aufgebracht werden müssen. Der Versicherer wendet sich deshalb in seiner Werbung mit Vorliebe an Firmen mit alter Tradition und angesehenem Ruf, weil er annimmt, daß sie ihre Blüte den genannten Eigenschaften verdanken. Wenn aber ein plötzlicher Wechsel in der Leitung des versicherten Unternehmens, etwa durch den Tod des bisherigen Inhabers veranlaßt, oder irgendwelche Unglücksfälle die versicherte Firma selbst zahlungsunfähig machen, so ist von vorsichtigen Kreditversicherungsgesellschaften in ihren Vertrag die Klausel aufgenommen worden, daß die Versicherung im Insolvenzfalle des Versicherungsnehmers erlischt. So heißt es z. B. im Vertrage des Hermes, daß im Falle der Zahlungseinstellung des Versicherungsnehmers der Vertrag mit rückwirkender Kraft ab Beginn desjenigen Jahres, in dem die Zahlungseinstellung erfolgt, unter Rückgabe der betreffenden Jahresprämie nach Abzug von 25 v. H. als Geschäftsgebühr aufgehoben wird. Der Hermes begründet diese Maßnahme etwa folgendermaßen[35]): Es sei eine Notwendigkeit der Warenkreditversicherung, Gesamtumsatzversicherungsverträge mehrjährig abzuschließen, da man dem Gedanken des Ausgleichs, der jeder Versicherungsart zugrunde liegt, bei der Kreditversicherung in ganz besonderem Maße Rechnung tragen müsse. Die Kreditversicherung müsse damit rechnen, daß sie aus Verträgen in dem einen oder anderen Jahre Schäden erleidet, die sie nur tragen kann, wenn ihr andererseits günstig verlaufende Vertragsjahre den Schaden wieder ausgleichen. Das Risiko müsse also für die mehrjährige Dauer des Vertragsablaufes als einheitliches betrachtet werden. Ohne obige Bestimmung könne es kommen, daß das Vertragsverhältnis nach kurzem Verlauf eines Vertrages durch Zahlungseinstellung des Versicherungsnehmers vorzeitig gelöst würde und der Kreditversicherer u. U. die Last der Schäden einer kritischen Wirtschaftsperiode zu tragen hätte, ohne daß ihm Ausgleichsmöglichkeiten für die Zukunft gegeben wären. Es sei eine Erfahrungstatsache, daß Firmen, die selbst Schwierigkeiten für sich herannahen sähen, den Umsatz um jeden Preis forcieren. Daraus ergebe sich, daß bei Firmen, deren Schwäche zu einer Zahlungseinstellung führt, der Kreditversicherer fast immer feststellen muß, daß die Debitorenverluste steigen und die Auswahl der Kundschaft schlechter geworden ist. Auch zeige es sich, daß sich die guten Abnehmer von der finanziell bedrohten Lieferfirma zurückziehen und zu anderen Lieferanten abwandern. Diese Erscheinungen führen zu einem Ergebnis, das

---

[34]) Eichhorn ebendort, siehe Fußnote zu voriger Seite!

[35]) Frankfurter Zeitung vom 17. Mai 1930: „Ein Mangel des Kreditversicherungsvertrages: Warum erlischt die Versicherung im Insolvenzfalle des Versicherungsnehmers?"

der Kreditversicherer in seine Kalkulation nicht eingestellt hat. Man könne deshalb dem Kreditversicherer nicht zumuten, ein zusätzliches Risiko zu tragen, das sich durch die subjektiven Verhältnisse des Versicherungsnehmers selbst während des Laufs der Versicherung einstellt, das also eine Erhöhung der Gefahr darstellt.

2. Das Konjunkturrisiko.

Die zwei anderen wichtigen Komponenten, aus denen sich das zu versichernde Risiko noch zusammensetzt, sind das Branchen- und das Konjunkturrisiko. Beide stehen in engem Zusammenhang miteinander; denn vom Verlauf der Konjunktur hängt es ab, welche Branchen in die Versicherungsdeckung einbezogen oder welche davon ausgeschlossen werden, wenn auch oft die exogenen Faktoren, die den Konjunkturverlauf stören, für den Ausschluß einer Branche entscheidender sind als die endogenen.

Was tut nun der Kreditversicherer, um den Konjunkturrisiken zu begegnen? Da die Kreditversicherung eine Exzeßverlust- und so vor allem Krisenversicherung ist, kann es, wie schon erwähnt wurde, nicht Aufgabe des Versicherers sein, jeden Verlust zu decken. Abwälzung des Vorrisikos auf den Versicherungsnehmer und Einführung der Selbstbeteiligung zeigen deutlich, daß es ihm sehr darum zu tun ist, durch Hintanhaltung normaler Verluste starke Reserven für die Katastrophenschäden der Krisenjahre anzusammeln.

Dem dienen außerdem noch folgende Mittel: gute Risikenmischung durch Abschluß von Gesamtumsatzversicherungen, mehrjährige Verträge, Aufstockung des Vorrisikos des Versicherungsnehmers nach Jahren mit größeren Schadenszahlungen um einen Teil der ausgezahlten Schäden und nicht zuletzt, wie noch zu besprechen sein wird, Ausschluß gewisser Branchen aus der Versicherungsdeckung.

a) Gute Risikenmischung.

Durch Auswahl von verschiedenartigen Branchen und durch Abschluß von Gesamtumsatzversicherungen muß der Versicherer die Häufung örtlicher oder branchenmäßig einseitig gelagerter Engagements verhüten. So wird er gleichzeitig nebeneinander Industrien, die Güter unelastischen und andere, die Güter elastischen Bedarfs herstellen, gegen Kreditverluste ihrer Abnehmer versichern; denn die Möglichkeit von Spezialkrisen in einzelnen Geschäftszweigen, die ein unerträgliches Anschwellen von Schäden mit sich bringen kann, verbietet von selbst eine Massenversicherung gleichartiger Risiken[36]). Ein Industriezweig, wie z. B. die Textilindustrie, der unentbehrliche Bedarfsgüter herstellt, ist in kritischeren Zeiten geringeren Preisschwankungen ausgesetzt als

[36]) „Als Beispiel dafür, wie eine bedrohliche Häufung von Insolvenzen zu einer allgemeinen Erschütterung des Vertrauens und damit zu einer Abschneidung des Kredites führen kann, sei auf die im Januar/Februar 1930 über den pfälzischen Weinhandel hereingebrochene Krise hingewiesen. Hier reihte sich in mittelbarem oder unmittelbarem Zusammenhang an den Zusammenbruch einiger bedeutender Firmen der Branche eine ganze Insolvenzkette — sog. Lawinenprinzip — mit Passiven von über 10 Mill." Eichhorn S. 2.

ein anderer, der Luxusartikel, z. B. kunstvolles Porzellan oder bessere Möbel, herstellt.

Was die örtliche Häufung von Engagements anbelangt, wäre es im Sinne des Risikenausgleichs grundverkehrt, wenn der Versicherer aus irgendwelchen Gründen die Versicherungsdeckung z. B. des Großhandels im Ruhrgebiet bevorzugt übernehmen würde, weil nahezu ein Viertel der Großhandelsumsätze (1929) auf die rheinisch-westfälischen Großstädte entfällt, und Schwierigkeiten in der Kohlen- und Eisenindustrie jener Gebiete sich besonders stark in dem dort heimischen Großhandel fühlbar machen müssen. Er wird vielmehr versuchen, seinen Versicherungsbestand im Großhandel aus den Großhändlern des Ruhrgebiets, Berlins und der Hansestädte zu mischen. Während der Großhandel der Hansestädte zum großen Teil Import- und Exporthandel betreibt, ist der Berlins am wenigsten einseitig auf gewisse Arten von Produkten beschränkt[37]).

Im Interesse der Risikenmischung schließt der Kreditversicherer ferner in der Hauptsache Gesamtumsatzversicherungen ab. Gubitz nennt für das Verhältnis zwischen Pauschalversicherung (d. i. Versicherung der gesamten Umsätze in Bausch und Bogen) und Einzelversicherung die Zahlen 90 % : 7 %[38]).

Was die Vor- und Nachteile der genannten Versicherungsarten für beide Vertragsparteien betrifft, so handhabt der Kreditversicherer die Einzelversicherung (d. i. Einzelfakturen- oder Einzelkundenumsatzversicherung) mit der größten Vorsicht. Das geht schon aus der Prämienbemessung hervor, die sich bei der Versicherung einer einzelnen Faktura für ein normales Risiko auf etwa ¾ bis 1¼ % für drei Monate stellt, bei der Pauschalversicherung jedoch nur in Promillesätzen des gesamten Umsatzes berechnet wird[39]). Bei der Einzelversicherung hat der Eingang der Versicherungsprämien, der davon abhängt, ob und wie oft der Versicherungssucher Deckungsanträge stellt, etwas sehr Unbeständiges an sich, und es besteht Gefahr, daß die Gesellschaft, die weit über die Prämienzahlung hinaus Verluste zu zahlen hat, keine Möglichkeit der Erholung an zukünftigen Prämien ihrer Klienten findet. Während für den Versicherer der einzige Vorteil der Einzelversicherung in der genauen Kenntnis seines Obligos und in der leichten Anpassungsfähigkeit seiner Prämienbedingungen an die dauernden Änderungen der Konjunktur infolge seiner kurzen Vertragsbindung liegt, weist sie für den Versicherungsnehmer überwiegende Vorteile auf: er kann an Prämie sparen, indem er von Fall zu Fall Risiken, die seinem Empfinden nach gefährdet erscheinen, zur Versicherung aufgibt, wenn auch eine solche Taktik die meist unterschätzte Gefahr in sich birgt, daß ihm auch „gute" Risiken unerwartet schwere Verluste bringen können. Wenn der Versicherer auch einer Gegenauslese der Risiken durch den Versicherungsnehmer durch Beschränkung der Höchst-

---

[37]) Daten entnommen aus Webers Volkswirtschaftslehre IV. Bd. S. 99.

[38]) Aus „Das Kreditversicherungsgeschäft in Deutschland" i. d. Zeitschrift f. handelswissenschaftl. Forschung Heft 3 v. März 1933.

[39]) s. Eichhorn a. a. O. S. 39.

entschädigung auf einen gewissen niedrigen Prozentsatz der gesamten Anmeldungen eines Versicherungsnehmers und durch Aussonderung schlechter Risiken zu begegnen trachtet, so erweist sich dies doch oft als unzureichend, da der Versicherungsnehmer mit den Anmeldungen aufhören kann, sobald er genügend angemeldet hat, um für den größten Verlust gedeckt zu sein[40]). Eine solche Geschäftspraxis kann man, wie Pintschovius mit Recht betont, nur als hochgradige Spekulation bezeichnen; mit den Voraussetzungen der Versicherungstechnik hat sie nichts mehr gemein[41]). Das Streben nach einem möglichst guten Konjunkturausgleich hat von selbst dazu geführt, daß der Gesamtumsatzversicherungsvertrag zur Hauptform der Warenkreditversicherung wurde. Er geht darauf aus, ganze Umsatzeinheiten mit ihren Stärken und Schwächen zu erfassen, dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit der Gegenauslese zu nehmen und ihn zur Mitaufgabe der erstklassigen Risiken zu zwingen. Bietet so die größere Anzahl der Deckungen schon einen besseren Ausgleich, so kann durch den Gesamtumsatz fernerhin auch die Häufung örtlicher oder branchenmäßig einseitig gelagerter Engagements durch entsprechende Risikenmischung verhütet werden[42]). Bei der Gesamtumsatzversicherung läßt sich auch bis zu einem gewissen Grade die Forderung nach einer Karenzzeit durchführen, freilich nur in engen Grenzen. Die Prämie ist nämlich zu Beginn eines jeden Vertragsjahres pränumerando zu entrichten, während eine in Betracht kommende Schadenszahlung meist erst zwei Monate nach Jahresablauf stattzufinden pflegt. Es läßt sich mithin auch ein bescheidener Zinsertrag aus der Prämie erzielen.

b) Mehrjähriger Vertrag.

Der Gesamtumsatzvertrag wird, wie bereits erwähnt, zwecks Ansammlung von Reserven und im Interesse des Ausgleichs zwischen guten und schlechten Jahren für eine Reihe von Jahren abgeschlossen. Der Versicherer geht, was die Laufzeit anbelangt, nur im äußersten Falle unter drei Jahre herunter, am liebsten schließt er auf fünf Jahre ab. Zur Nivellierung der Schäden ist eine Spanne von drei Jahren immer noch karg bemessen, es müßte denn sein, daß die Krise häufig nur ein Jahr dauert. Da ein mehrjähriger Vertrag aber für den Versicherer die Gefahr in sich birgt, daß bei langdauernder Depression der Schadensselbstbehalt des Versicherungsnehmers mit der Steigerung der Verluste nicht Schritt hält[43]), erweist es sich als notwendig, den Schadensselbstbehalt für den Notfall in elastischer Weise aufzustocken: „Die Schadensselbstbeteiligung des Versicherungsnehmers muß sich automatisch nach einem Vertragsjahr, in dem der Versicherungsnehmer eine Entschädigung erhalten hat, um einen Teil — regelmäßig um ein Drittel — der gezahlten Entschädigung erhöhen. Die Erhöhung bietet für den Versicherer ein Mittel zur teilweisen

[40]) s. Eichhorn S. 39.
[41]) Pintschovius a. a. O., S. 11.
[42]) s. Eichhorn a. a. O., S. 40.
[43]) Er verringert sich durch den Rückgang der versicherten Umsätze eher noch!

Angleichung seiner Verträge bei langer Dauer der Depression[44])." Verläuft das nächste Vertragsjahr für den Versicherer schadensfrei, dann ermäßigt sich der Schadensselbstbehalt des Versicherten auf seine ursprüngliche Höhe[44]).

3. Das Branchenrisiko.

Eine brauchbare Abstufung der Branchen nach ihren Absatzschwierigkeiten in Gestalt von „Gefahrenklassen" steht und fällt mit einer lückenlosen Statistik. Allerdings gestattet die fortwährende Verschiebung der Wirtschaftslage nur eine sehr beschränkte Verwendbarkeit der statistisch festgehaltenen Erfahrungen der Vergangenheit für die Zukunft.

a) Seine Erfassung mit Hilfe der privaten Statistik

Die auf eigene Erfahrung der Versicherungsgesellschaften begründete private Statistik, die für die Risikobewertung den Ausschlag gibt, geht von den durch die Deklarationen der Versicherungsnehmer gewonnenen Ziffern aus und ist deshalb besonders in den Branchen gut, die für die Warenkreditversicherung großes Interesse haben, für die die Deklarationen also besonders zahlreich einlaufen. In diesen Deklarationen sind für die letzten fünf Geschäftsjahre Aufschlüsse zu geben über die Gesamtumsätze, den Anteil der Kreditgeschäfte an diesen Umsätzen, die Nettoverluste, die außergewöhnlichen Verluste, den Auslandsumsatz, die Beteiligung desselben am Gesamtumsatz und die Verluste am Auslandsumsatz. Diese Angaben, die für die Branchenstatistik gesammelt und bei der Bearbeitung der Versicherungsanträge verwendet werden, erhalten eine wertvolle Ergänzung durch die eingehenden Schadensanzeigen, die über die Art jeder Zahlungsunfähigkeit ein genaues Bild geben[45]).

b) Verwertung der Ergebnisse der Marktforschung und Marktbeobachtung.

Zur Beantwortung der Frage nach der Versicherbarkeit einer bestimmten Branche muß der Kreditversicherer die Marktforschung und Marktbeobachtung zu Rate ziehen. Objekt der Marktforschung ist der Markt einer Gruppe von Betrieben mit gleichgerichteten Marktinteressen. Wichtig ist für die Prämieneinstufung der einzelnen Versicherungsnehmer aus der gleichen Branche die Auswertung der Ergebnisse von Betriebsvergleichen innerhalb des Versicherungsbestandes in Bezug auf die durch öffentliche Institute, wie z. B. das Marktforschungsinstitut der Hindenburghochschule in Nürnberg, ermittelten Absatzbedingungen des Marktes der gleichen Branche. Die öffentlichen Institute untersuchen, welcher Bedarf für eine bestimmte Ware besteht und inwieweit dieser von anderen Firmen gleicher oder ähnlicher Art

---

[44]) Geschäftsbericht des Hermes für 1929 und Punkt 4 der Besonderen Vereinbarungen der Hermes-Pauschal-Delkrederedeckung.

[45]) s. Eichhorn S. 44 und Antragsformular des Hermes.

oder etwa vom Auslande her gedeckt wird, d. h. ihre Tätigkeit erstreckt sich auf die Erforschung des Bedarfs, der Konkurrenz und der Absatzwege.

Auch die wichtige Frage nach der Kaufkraft der Bedürfenden ist Objekt der Marktforschung; so sind z. B. für die Abzahlungskreditversicherung die Beobachtungsergebnisse der Vermögensverschiebungen sowie der Einkommensschwankungen maßgebend. Bei der Untersuchung der Konkurrenz auf dem Absatzmarkt muß man neben der Beobachtung des horizontalen Wettbewerbs mittels der gleichen Ware auch auf die vertikale Konkurrenz durch andere Waren achten, die volle Ersatzwirkung haben, so z. B. bei Naturseide und Kunstseide. Je mehr die Naturseide durch eine immer vollkommenere Kunstseide verdrängt wurde, desto mehr mußte sich der Kreditversicherer von der Versicherung der Naturseidefabrikanten zurückziehen. Wo er dies nicht tat, wie z. B. bei der Rückversicherung einiger Lyoner Seidefabrikanten, ist er durch größere Verluste eines Besseren belehrt worden.

Neben der Marktforschung muß sich der vorsichtige Kreditversicherer auch die Ergebnisse der Marktbeobachtung nutzbar machen, die alle wichtigen Marktverschiebungen dauernder Art, Strukturänderungen im Zusammenhang mit technischen Entwicklungen, geschmacklichen Wandlungen usw. fortwährend verfolgt. Man denke an den Rückgang des Klaviergeschäftes in Deutschland durch das Aufkommen der Schallplattenapparate und des Radios. In einem solchen Falle hält sich der Versicherer im allgemeinen einige Zeit von der Versicherung der angefochtenen Branche fern, bis er einen genügenden Überblick über ihre künftige Entwicklung gewonnen hat. Nebenher kann er natürlich noch die eine oder andere Pianofortefabrik, wenn sie begehrte Markenklaviere herstellt, in seine Versicherung aufnehmen. Auch neuaufkommende Industriezweige nimmt er nur versuchsweise und ganz allmählich zur besseren Mischung seiner Risiken in seinen Versicherungsbestand auf.

Zusammenfassend läßt sich mit Mühlenfeld über das Verhältnis des Kreditversicherers zur Marktforschung und Marktbeobachtung folgendes sagen: „Es ist weder Aufgabe des Kreditversicherers, noch liegt es in seiner Macht, mit Hilfe feinster wirtschaftlicher Beobachtungen Marktanalysen zu machen und seinen Versicherungsnehmern Produktion und Absatz vorzuschreiben. Das hindert ihn natürlich nicht, daß er in passiver Form sich solche Arbeit zunutze macht, etwa in der Weise, daß er sich aus Abschlüssen in gefährdeten Branchen möglichst zurückhält, die Höhe des Einzelrisikos in Pauschalverträgen begrenzt (mäßige Höhe der Blinddeckungsgrenze, Zurückhaltung bei namentlich darüber hinaus zugesagten Deckungen usw.). Zweifellos wird der Kreditversicherer mit solcher Haftung nicht den Beifall der Versicherungsnehmer finden, doch wird er leicht entgegnen können, daß man ihm nicht zumuten könne, für Promillesätze gewissermaßen akute Gefahren zu versichern“[46]).

[46]) Mühlenfeld: „Über das objektive Risiko in der Kreditversicherung“ i. d. Z. f. d. ges. Versicherungswissenschaft, Bd. 30 (1930).

B. Das Kreditrisiko und seine Versicherbarkeit.

Die Warenkreditversicherung will nur die Schäden ersetzen, welche in unregelmäßigen Zeitabständen völlig überraschend und in unvorhergesehener Höhe auftreten, scheidet dagegen die „Regelverluste", d. h. solche, die bei normaler Wirtschaftsentwicklung erfahrungsgemäß in bestimmter Höhe auftreten, aus der Deckung aus, weil der Versicherte mit ihnen zu rechnen und sie in seiner Kalkulation zu veranschlagen pflegt.

In Jahren mit ansteigender Schadenskurve findet nicht selten auch ein Sinken der Umsätze statt, wodurch der Kreditversicherer sich gezwungen sieht, bei Fortsetzung des Vertragsverhältnisses die Prämie entsprechend zu erhöhen. Um nun den Geldeinsatz für beide Teile erträglich zu gestalten, empfiehlt sich eine Variierung des vom Versicherer im voraus zu tragenden Risikos, des sog. „Vorrisikos", das in „normalen" Zeiten mit den „Regelverlusten" identisch ist, immer aber der Verbilligung der Prämie dient, und eine Begrenzung der Leistungen der Versicherungsgesellschaft nach oben, die sog. „Höchstleistung". Der Versicherungsnehmer muß demnach in kritischen Jahren nötigenfalls einen Kapitalverlust in begrenzter Höhe auf sich nehmen, wenn die Schäden gleichbleiben oder noch weiter zunehmen. Sinken sie dagegen — z. B. durch Kreditzufuhr der öffentlichen Hand —, dann kann der Kreditversicherer das Vorrisiko senken, dagegen nicht die Prämie, weil er ja nicht voraussagen kann, wie lange die wirtschaftliche Besserung anhält und weil er für mehrere Jahre finanzielle Vorsorge durch Bildung eines Leistungsstockes treffen muß.

Entscheidend für die Risikobeurteilung durch den Versicherer ist ferner die durchschnittliche Höhe des vom Versicherungsnehmer gewährten Einzelkredites und dessen durchschnittliche Laufzeit. Nach Mühlenfeld[47]) nimmt das Kreditrisiko in einer Branche, in der gewisse Mindestkredite üblich sind (z. B. Tuchweberei und -handel), mit steigendem Umsatz verhältnismäßig ab, während in den Branchen mit überwiegenden Kleinkrediten das Verlustverhältnis nahezu gleichbleibt. Dafür sind aber auch die letzteren krisenfester und bedürfen daher nur einer relativ geringeren Steigerung des Krisenvorrisikos. Er erwähnt dann noch Branchen, wie den Holz- und Wollhandel, in denen erfahrungsgemäß Regelversuste nur selten zu verzeichnen seien, weshalb hier die Höhe des Einzelrisikos den Ausschlag für die Prämienbemessung gibt. Der Versicherer wird sich in solchen Fällen aktiv an der Kundenbeurteilung und -überwachung beteiligen und das Vorrisiko relativ hoch festsetzen, weil ein einziger Großschaden eine mehrjährige Prämie mehr als aufwiegen kann. Was die Laufzeit des Kredites betrifft, so wächst das Obligo des Kreditversicherers, je länger die Kreditdauer wird. Gleichzeitig wird der Umsatz seines Versicherten und damit seine Prämieneinnahme geringer, weil dessen Kapital lange außerhalb der Unternehmung gebunden ist. Doch darf der Versicherer seine Haftungsfrist nicht zu kurz bemessen, weil sonst der Versicherte das Kreditgeschäft u. U. übereilt abzuwickeln sucht und dabei

[47]) Siehe die Fußnote der vorigen Seite!

Ausfälle hervorruft. Er wird demnach gelegentliche Überschreitung seiner Haftungsfrist bedingt zugestehen, aber dafür einen Prämiennachschuß fordern. In der Krise wird der Versicherer nicht umhin können, seine Haftungsfrift generell zu verlängern.

Als versicherbar sind nach Mühlenfeld folgende Gefahren anzusehen:

1. Häufung der Verluste in „normalen" Zeiten. Sie ist für den einzelnen Versicherungsnehmer immer ein Zufallsergebnis, z. B. durch Änderung der Mode, Verkettung von Betrugsfällen usw.;
2. Eintritt besonders großer Fälle, für die, vom einzelnen Versicherungsnehmer aus gesehen, eine Regelmäßigkeit nicht in Frage kommt. Hier ist auch an die Häufung der Risiken innerhalb der Blinddeckungsgrenze zu denken. Es ist für den Versicherer sehr schwer, gerade für diese Risiken in der Prämie den richtigen Ausgleich zu erhalten, da Fälle solcher Art oft vorkommen;
3. unvoraussehbarer Ablauf der Krise:
   a) in Bezug auf unerwartet frühes Eintreten (vom Versicherer unter dem Gesichtswinkel seiner langjährigen Verträge gesehen);
   b) in Bezug auf außerordentlich großen Umfang;
   c) in Bezug auf ungewöhnlich lange Dauer.

Der letzte Punkt ist anfechtbar. Eine Krise von ungewöhnlich langer Dauer ist nur dann versicherbar, wenn der Versicherer mindestens ein halbes Jahrzehnt zur Ansammlung von Reserven Zeit hatte.

1. Objektivierung des Kreditprüfungsselbstentscheides der Versicherungsnehmer.

Vor dem Kriege galt für die Prüfung der Kreditwürdigkeit der von der Versicherung zu deckenden Kunden durch den Versicherten der Grundsatz, daß Kredite lediglich dann versichert waren, wenn der Kreditgeber die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns gewahrt hatte[48]). Der Nachweis, den er dafür zu erbringen hatte, war nicht immer ganz leicht, und es ergaben sich dabei nicht selten Meinungsverschiedenheiten zwischen der Versicherungsgesellschaft und der versicherten Firma. Bei der Schadensprüfung durch die Versicherungsgesellschaft kamen oft auch Mißstände ans Tageslicht, die jegliche Sorgfalt im Kreditgeben vermissen ließen.

Hierin mußte grundlegender Wandel geschaffen werden. Um langwierige Prozesse zu vermeiden und die Tätigkeit der Schadenssprüfer einfacher und billiger zu gestalten, wurden klare und eindeutige Richtlinien für den Deckungsselbstentscheid des Versicherungsnehmers erlassen.

Eine Deckung von Krediten an Kunden ohne Namensnennung übernimmt der Versicherer nur bis zu einem im vorhinein festgelegten Höchstkredit, der sog. „Blinddeckungsgrenze", z. B. bis zur Höhe des Einzelkredites von RM. 5000,—. Grundbedingung für die Deckung einer Forderung innerhalb dieser Blinddeckungsgrenze ist die geordnete Zahlungsweise

[48]) nach Aussage eines Versicherers.

des Kunden. Der Kunde muß zu Beginn der Versicherung seine alten Warenverbindlichkeiten ordnungsgemäß erfüllt und seine Rechnungen bezahlt gehabt haben, ohne daß es zu einer gerichtlichen Mahnung kam oder daß ein Akzept zu Protest ging. Die Versicherungsgesellschaft haftet aus dem Vertrag nur, wenn der Kunde eine als „Haftungsfrist" äußerst zugelassene Frist bei der Regulierung nicht überschritten hat. Für alte Kunden gilt als Kreditgrenze der höchste geordnet bezahlte Saldo aus Warenschulden in den einer neuen Krediteinräumung vorausgehenden zwei Jahren. Überschreitungen bis zu 25 % sind zulässig[49]). Bei der Prüfung der Kreditfähigkeit neuer Kunden ist das zahlenmäßige Krediturteil schriftlicher Auskünfte berufsmäßiger Auskunfteien, d. h. ausschließlich der von der Gesellschaft zugelassenen (namentlich aufgeführten[50])) maßgeblich. Bei Krediten, die über eine niedrig gehaltene Kredithöhe (z. B. RM. 500,—) hinausgehen, muß der Versicherte unter Umständen eine zweite Auskunft einholen, falls die erste den zu gewährenden Kredit nicht einschränkungslos für sicher hält. Die Geltungsdauer einer Auskunft beträgt höchstens ein Jahr und erlischt früher, wenn dem Kreditgeber Tatsachen bekannt werden, die das Krediturteil als inzwischen veraltet annehmen lassen.

Auch für den „Höchstkredit", das zahlenmäßige Krediturteil der Auskunfteien, sind eindeutige Richtlinien erlassen worden: So dient eine in einer Auskunft genannte Ziffer nur dann als Grundlage der vertragsmäßigen Deckung, wenn die Auskunft gleichzeitig eine Vermögensschätzung enthält, auf Grund deren die Benennung der Kreditziffer erfolgt ist. Ist in der Auskunft eine bestimmte Ziffer für den zulässigen Kredit genannt, so gilt, auch wenn nach der Auskunft ein höherer Kredit gewährbar ist, nur diese Ziffer. Läßt eine Auskunft Spielraum zwischen zwei Ziffern, so gilt der Durchschnitt der beiden Ziffern als deckungsfähiger Betrag. Ist in einer Auskunft eine Kreditierung an sich als zulässig bezeichnet, aber eine bestimmte Ziffer nicht enthalten oder ist ein „angemessener Kredit" als zulässig bezeichnet, so hat der Versicherungsnehmer unter sorgfältiger Abwägung des Inhaltes der Auskünfte zu entscheiden, was als zulässiger Kredit zu erachten ist[52]). Kredite, die in der Auskunft als

[49]) Als Unterlage dient im folgenden immer der Delkredere-vertrag (Pauschaldeckung) des „Hermes".

[50]) Es sind das die vier „Ringauskunfteien": Kartell der Auskunfteien Bürgel, Verband der Vereine Creditreform, Deutsche Auskunftei (vormals R. G. Dun & Co.), Schimmelpfeng.

[52]) Wenn die Auskunfteien dagegen einwenden, daß eine solche gegenseitige Kontrolle der beiden Zahlen auch zu Fehlschlüssen führen kann, so ist dem beizupflichten; denn die Kreditfähigkeit einer Firma darf nicht mechanisch allein nach dem Verhältnis der festgesetzten Höchstkreditziffer zu der Vermögensschätzung beurteilt werden. Bei der Kreditbeurteilung kommt es wesentlich mehr auf die persönliche Kreditwürdigkeit des Empfängers an als auf die Tatsache, ob er vorwiegend mit Fremd- oder Eigenkapital arbeitet. Dieser Gesichtspunkt bestimmt auch die Auskunfteien bei der Festsetzung einer Höchstkreditziffer, während die Angabe einer Vermögensschätzung in ihren Auskünften häufig fehlt, weil es einfach unmöglich ist, im einzelnen Fall zuverlässige Zahlen beizubringen.

„Vertrauenssache“ bezeichnet oder nur gegen „Sicherheitsleistung“ angeraten werden, sind nicht gedeckt.

2. Begrenzung des Kreditprüfungsselbstentscheides nach oben.

Eine Deckung von Kunden ohne Namensnennung, die der Versicherer nur bis zu einem gewissen vertraglich festgelegten Höchstkredit gestattet, wird in der Regel so bemessen, daß etwa 90 % der Kunden des Versicherungsnehmers darunter fallen. Für den Rest der Kunden, für die der unbenannt gedeckte Kredit nicht ausreicht, kann der Versicherungsnehmer gegen Zahlung einer Zuschlagsprämie eine Höherdeckung beantragen. Die Gesellschaft bewertet dann jedes einzelne Risiko und setzt demgemäß den Deckungsbetrag, die Laufzeit des Kredites, ihre Haftungsfrist, die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers am Ausfall und die Zuschlagsprämie fest. Häufig setzen die Gesellschaften die Blinddeckungsgrenze sogar noch unterhalb des prämienzuschlagspflichtigen Höchstkredites fest. Die Blinddeckungsgrenze ist dann z. B. RM. 3000.—, während erst bei Krediten über RM. 5000.— eine zusätzliche Prämie zu zahlen ist. Zwecks Mitüberprüfung sind die Kunden, denen ein größerer Kredit gewährt wird, in unserem Falle ab RM. 3000.—, dem Versicherer zu melden, der sie durch Spezialrechercheure dauernd überwachen läßt, weil derartige Insolvenzen ihm besonders hohe Verluste bereiten würden. Haben Kunden am Fälligkeitstermin ihre Schuld nicht bereinigt, dann ist der Versicherer sofort zu benachrichtigen, ebenso wie von drohender oder eingetretener Zahlungsunfähigkeit von Kunden. Nichtbeachtung dieser Vorschriften entbindet die Gesellschaften von einer Leistung.

3. Verlustbeteiligung der Versicherten.

Wie der Versicherungsnehmer häufig an dem günstigen Verlauf der Versicherung durch Gewährung von Rabatten bei schadensfreiem Verlauf interessiert wird, so hat es sich andererseits zur Verminderung des subjektiven Risikos als unumgänglich erwiesen, ihn auch am Schaden mitzubeteiligen. Ein Schadensselbstbehalt tritt für den Versicherten in zweifacher Form auf:

1. als „Vorrisiko“,
2. als „Ausfallbeteiligung“.

Über die Möglichkeit einer richtigen Vermögensschätzung durch die Auskunfteien äußert sich die Auskunftei Creditreform selbst u. a., für den Empfänger der Auskunft bestehe immer die Gefahr, daß er solche „Schätzungen“ als Tatsachen hinnehme und seine Entschlüsse darauf aufbaue. Selbst bei Aktiengesellschaften, die öffentlich über ihre Finanzlage berichten, sei die Angabe des Vermögens vielfach ein gewagtes Stück. Besonders bei Schätzung des Warenlagers stoße man auf die größten Schwierigkeiten, da man es ihm nicht ohne weiteres ansehe, ob es sich um ein Kommissionslager oder ein eigenes Lager handle. (Geschäftsbericht des Verbandes d. V. Creditreform 1927/28, S. 23.)

Aus alledem ist ersichtlich, daß die Zahlen in den Auskünften nur bei vorsichtiger Abwägung durch den Versicherungsnehmer einen gewissen Anhaltspunkt für die Kreditlimitierung innerhalb der Blinddeckung abgeben können; sie müssen mit Vorsicht und Kritik betrachtet werden. Ihr Wert schwankt naturgemäß auch mit dem Verlauf der Konjunktur.

Unter „Vorrisiko" versteht man einen im voraus festgesetzten, in der Regel in Promillesätzen des Gesamtumsatzes berechneten Betrag, den der Versicherte beim Eintritt von Verlusten vorweg zu tragen hat. Hierdurch wird die Prüfung der kleineren Schäden vermieden, sodaß die Prämie infolgedessen wesentlich billiger gehalten werden kann. Das Vorrisiko pflegt man nach dem Durchschnitt der Verluste der letzten fünf Jahre zu berechnen.

„Ausfallsbeteiligung" ist eine nach Ländern abgestufte Beteiligung des Versicherten an dem über das Vorrisiko hinausgehenden Verlust, die in Prozenten des Nettoausfalles ausgedrückt wird.

„Die Gesamtfaktura" abzüglich der Zahlungen, die vom Schuldner noch hereinkommen, ergibt den nicht beitreibbaren Teil der Kaufpreisforderung, „Nettoforderung" genannt; aus ihr ergibt sich nach Berücksichtigung der im Insolvenzverfahren erzielten Ausschüttung (Dividende) der Nettoausfall. An diesem um das Vorrisiko gekürzten Nettoausfall muß der Versicherungsnehmer nochmals 25 bis 50 % tragen"[53]).

Die Ausfallbeteiligung verfolgt den Zweck, dem Versicherten auf keinen Fall mehr als den Einstandspreis zurückzuerstatten; sie bemißt sich im allgemeinen nach dem Durchschnittsgewinn, mit dem der Versicherungsnehmer arbeitet, kann aber in einzelnen Fällen auch höher festgesetzt werden, wobei das Bestreben immer darauf gerichtet ist, den Versicherten zur vorsichtigen Kreditgewährung zu erziehen[53]). Man will vermeiden, daß Versicherungsnehmer, deren Verdienst zu wünschen übrig läßt, auf Kosten der Versicherungsgesellschaft und der übrigen Versicherten leichtfertig Waren auf Kredit liefern, um nicht auf ihren Waren sitzen zu bleiben.

Von einer Selbstbeteiligung an der Gesamtfaktura, und nicht am Nettoausfall, ist man wieder abgekommen, nachdem man gesehen hat, daß dadurch das Interesse des Versicherungsnehmers an möglichst hohen Dividenden zum Schaden des Versicherers geschmälert wird[54]). Da sich nämlich im allgemeinen der Versicherer wegen der daraus für ihn entstehenden zu hohen Kosten bei der Vielzahl der gedeckten Kunden wenig um die Auseinandersetzung zwischen Gläubiger und Schuldner kümmern kann, so erfüllt die reziprok gehaltene Ausfallbeteiligung des Versicherten eine sehr wichtige Aufgabe: die Versicherten werden dadurch angeeifert, möglichst viel aus dem insolventen Schuldner herauszuholen.

4. Mitwirken der Versicherungsgesellschaften an der Kreditprüfung und -überwachung.

Der Verminderung oder wenigstens Beschränkung des subjektiven Risikos auf den bisherigen Umfang dient auch der Evidenzdienst der Kreditversicherungsanstalt. Die Evidenzhaltung der Kreditversicherung unterscheidet sich von der einer Auskunftei wesentlich durch das ihr zur Verfügung stehende relativ gute Zahlenmaterial, wie es besonders durch die eingehenden Versicherungsanträge der Versicherungsinteressenten — mit An-

[53]) Eichhorn a. a. O. S. 36.
[54]) Pintschovius a. a. O. S. 18.

gabe der Umsatz- und Verlustziffern der letzten fünf Jahre — durch Meldungen der Großkredite, der Zielüberschreitungen, der Zahlungsstockungen und durch Schadensanzeigen einläuft. Vom Versicherer werden zwecks Kostenersparnis nur Großkredite registriert und überwacht. An Hand von Listen werden die versicherten Lieferanten einer bestimmten Branche vor weiteren Kreditlieferungen an schwache Schuldner gewarnt, da diese häufig versuchen, ihre alten Schulden durch Aufnahme neuer Kredite zurückzuzahlen. Welchen Wert ein gut organisierter Warndienst für die Versicherten und die Versicherungsgesellschaft haben kann, beweist das Beispiel eines bekannten im Sommer 1931 in Schwierigkeiten geratenen großen Textilkonzerns. Seine versicherten Warengläubiger wurden bereits ein halbes Jahr vor dem öffentlichen Bekanntwerden der Zahlungsschwierigkeiten über die Lage informiert und so vor größeren Verlusten bewahrt, sodaß die betreffende Versicherungsgesellschaft nur für etliche Hundert Mark aufkommen mußte.

Der Bestand einer Kreditversicherung und ihr Erfolg beruht zum größten Teil auf einer umfassenden und zentralisierten Evidenzhaltung[55]). Da sich für den Kreditversicherer oft die Notwendigkeit ergibt, einer Auskunftei Spezialaufträge, etwa zur Erforschung des Jahresumsatzes und des Warenlagers eines Kunden, zu erteilen, liegt es nahe, durch maßgebende finanzielle Einflußnahme auf eine Auskunftei deren Auskunftsapparat zu kontrollieren und sich dienstbar zu machen. So hat z. B. die Hermes Kreditversicherungsbank A.-G. sich an der Deutschen Auskunftei, vorm. R. G. Dun & Co., G. m. b. H. in Berlin, mit einem entsprechenden Anteil (60 %) des Gesellschaftsvermögens beteiligt[56]).

5. Mitwirken der Versicherungsgesellschaften beim Eintreiben von Außenständen bei Großinsolvenzen.

Bei Zahlungseinstellungen von Großfirmen, durch die eine Vielzahl seiner Versicherten betroffen wird, sucht der Kreditversicherer entscheidenden Einfluß auf die Gläubigerversammlung zu gewinnen, um noch möglichst viele Vermögenswerte zu retten. Der Hermes klagt des öfteren[57]), daß die Abwicklung der Vergleiche von Gläubigerseite aus zu lässig betrieben werde. Deshalb hat er ein Rechtsbüro eingerichtet, dessen Weisungen die Versicherungsnehmer zu folgen haben. Es übernimmt bei größeren Insolvenzen erfolgreich die Vertretung der Versicherungsnehmer. Es fragt sich nur, ob nicht das Schadensabwicklungsbüro manchmal zu einseitig im eigenen Interesse vorgeht und zu wenig berücksichtigt, daß zu rigoroses Vorgehen auf die Kunden einen sehr schlechten Eindruck macht.

3. Kapitel: Durchführung der Warenkreditversicherung.

Die Warenkreditversicherung bezweckt den Ersatz des Ausfalls, den der Warenlieferant durch die Zahlungsunfähigkeit seines

[55]) In dieser Hinsicht ist das Monopol einer Gesellschaft zu befürworten.
[56]) 14. Geschäftsbericht des Hermes 1931.
[57]) Geschäftsberichte für 1929 und 1930.

Warenschuldners erleidet. Je nachdem nun, ob es sich um Ausfälle im Zahlungsverkehr mit inländischen oder ausländischen Warenschuldnern handelt, unterscheidet man eine Inlands- oder eine Exportkreditversicherung.

Herzfelder, der Organisator der deutschen Warenkreditversicherung und langjährige Direktor des Hermes, teilt die inländische Warenkreditversicherung in den Hermes-Geschäftsberichten wiederum in „Delcredereversicherung" und Abzahlungskreditversicherung ein. Der von ihm gewählte Ausdruck „Delcredereversicherung" für Warenkreditversicherung stammt wohl aus dem Empfinden heraus, daß die Bezeichnung „Warenkreditversicherung" an sich streng genommen inkorrekt ist[58]). Herzfelder will einen klaren Trennungsstrich zwischen den beiden Grundformen der Bürgschaft, der „Ausfall-" und „selbstschuldnerischen" Bürgschaft, die die Grundlagen der Kreditversicherung im weitesten Sinne bilden, ziehen und bewußt betonen, daß die Warenkreditversicherung nur eine Versicherung gegen Ausfälle sein könne. Unter „Delcrederegeschäft" versteht man die gewerbsmäßige Übernahme der Haftung für den richtigen Eingang von Außenständen (vgl. § 394, Abs. 2, HGB.) im Warenverkehr (!) dem Kreditgeber gegenüber. Die Delcredereversicherung hat demnach nichts mit der Versicherung von Finanzkrediten zu tun. Andererseits ist sie auch nicht kurzweg als Delcrederegeschäft zu betrachten. Sie trägt vielmehr die Merkmale, die sie als Versicherung kennzeichnen: die Übernahme der Bürgschaften wird in großem Umfange und nach den Grundsätzen der Versicherungstechnik betrieben.

Zuerst entstand die Versicherung von inländischen Forderungen, allmählich wurden Auslandsforderungen mit einbezogen (durch den sog. „Exportzusatzvertrag"); erst später kam eine Versicherung von Auslandsforderungen mit Beteiligung des Reiches am Risiko, „Exportkreditversicherung" auf.

Die Abzahlungskreditversicherung hat nur mittelbar mit der Versicherung von Warenkrediten zu tun, weil sie für Ausfälle einsteht, die Finanzierungsinstitute bei der Absatzfinanzierung ihrer Händler erleiden. Sie wird daher erst nach den beiden anderen Versicherungsarten behandelt. Diese Stufenreihe entspricht auch der Bedeutung der Versicherungsarten in der Praxis.

Ausgangs- und Mittelpunkt der weiteren Betrachtung muß die Inlandsdelcredereversicherung (im folgenden immer kurz „Delcredereversicherung" genannt) sein, weil die bei ihr entwickelten Betriebsformen mit nur geringfügigen Änderungen in den anderen Versicherungsarten zur Anwendung gelangen.

A. Delcredereversicherung.

Der Kaufmann, der sich gegen unerwartete Ausfälle schützen will, kann sich auf dreierlei Art der Delcredereversicherung bedienen:

1. Durch Abschluß einer Einzelkundenversicherung.

[58]) Vgl. oben S. 12!

Die Einzeldeckung wird nicht für eine dem Versicherungsnehmer gerade versicherungsbedürftig erscheinende Faktura, sondern für alle zur Entstehung gelangenden Kreditgeschäfte des Versicherungsnehmers mit einem bestimmten Kunden geschlossen. Der betreffende Kunde muß der Versicherungsgesellschaft zur Risikoübernahme oder -ablehnung namentlich genannt werden.

2. Durch eine Pauschalversicherung, der gebräuchlichsten Form, bei der alle Kreditlieferungen des Versicherungsnehmers an seine gesamte Kundschaft bis zur Höhe eines vereinbarten Betrages (des sog. Pauschalbetrages) versichert werden. Die Kunden sind bei dieser Versicherungsart nur bei Überschreitung des Pauschalbetrages zu benennen.
3. Durch einen Mantelvertrag, eine Zwischenform der beiden anderen Arten. Er deckt bei Firmen, die mit einer beschränkten, daher leicht übersehbaren, Zahl von Großkunden arbeiten, die sich laufend erneuernden Schuldsalden der Kunden bis zu einem für jeden Kunden festgesetzten Limit.

Die Schadensregulierung für alle drei Fälle erfolgt gewöhnlich derart, daß die Versicherung zwei Drittel, der Versicherungsnehmer ein Drittel des entstandenen Verlustes trägt.

1. Einzelkundenversicherung.

Einzelfakturen werden, wie schon erwähnt, nur äußerst selten gedeckt, und dann wird je nach Einschätzung des Risikos ein verschieden hoher Schadensselbstbehalt des Versicherungsnehmers festgesetzt, zumal bei der Annahme, daß es sich um eine Warenforderung mit hohem Gewinnsatze handelt. Es werden dann vielleicht nur 60 % des Ausfalls vergütet, um den Versicherungsnehmer nicht zur Spekulation auf Kosten der übrigen reellen Gefahrengemeinschaft anzuregen. Im allgemeinen werden nur höhere Beträge, aber nicht über RM. 5000.—, gedeckt. Der Versicherer verzichtet deshalb auf ein Kleingeschäft, weil die Prüfungs- und Bearbeitungskosten den eventuell erzielbaren Gewinn aufzehren würden. In der Regel geht die Versicherungsgesellschaft nur darauf ein, den Gesamtumsatz eines bestimmten Abnehmers zu decken, da sich durch die größere Zahl der Lieferungen eine geringere Schadenswahrscheinlichkeit als im ersten Fall ergibt.

Bei der Einzelkundenversicherung ist jeder Kunde gesondert anzumelden und wird vom Versicherer zensiert. Ihr Vorteil liegt für den Versicherer in der genauen Kenntnis seines Obligos im Gegensatz zur Pauschalkreditversicherung, ihr Nachteil in einer gewissen Schwerfälligkeit beim Annahmeentscheid, wodurch infolge von Verzögerungen durch Einziehung von Auskünften, Verhandlungen mit den Rückversicherern usw. manches von rascher Entscheidung abhängige Geschäft illusorisch gemacht werden kann.

Der Schutz des Kreditrisikos bezieht sich selbstverständlich nur auf jene Warenlieferungen, die vom Inkrafttreten des Versicherungsvertrages an durchgeführt werden, weil erfahrungsgemäß der Gedanke an eine Kreditversicherung erst dann auf-

zutreten pflegt, wenn bereits etliche Forderungen unter Dubiosen zu verbuchen sind. Um den Versicherungsnehmer am Schicksal des beantragten Kredites zu interessieren, muß er sich mit einer bestimmten Quote, gewöhnlich mit einem Drittel, am Risiko beteiligen.

Um ein unverbindliches Angebot machen zu können, läßt sich die Versicherungsanstalt etwa folgende Punkte in einem Antragsformular beantworten:

1. Firmenname, Geschäftszweig und Adresse des Antragstellers und
2. des zu versichernden Schuldners,
3. bisherige Geschäftsverbindung mit dem Schuldner nach Dauer, Zahlungsbedingungen und deren Einhaltung; Bekanntgabe von Zahlungsstockungen und gerichtlichen Zahlungsbeitreibungen von eigener und dritter Seite,
4. Einreichung von Auskünften oder Zahlung einer entsprechenden Gebühr,
5. Bekanntgabe dinglicher oder sonstiger Sicherheiten,
6. Gesamthöhe der gegenwärtigen Außenstände des Schuldners dem Versicherungssucher gegenüber in Gestalt von offenen Buchforderungen oder laufenden Wechseln,
7. gewünschte Versicherungsbedingungen nach Höhe der Versicherungssumme und Dauer der Versicherung,
8. sonstige Angaben zur Risikobeurteilung.

Das Vorhandensein von Sicherheiten (Frage 5) vermindert das Risiko des Versicherers und verbilligt die Prämie. Die zur Zeit des Antrages laufenden Forderungen interessieren den Versicherer, weil sich im Insolvenzfalle des Schuldners Streit darüber erheben kann, ob Zahlungen auf versicherte oder unversicherte Forderungen entfallen.

Aus der Fülle der Versicherungsbedingungen seien nur die wichtigsten mitgeteilt:

1. Die Versicherung umfaßt ausschließlich Forderungen des Versicherungsnehmers gegen die versicherten Kunden aus Warenlieferungen, nicht dagegen Vertragsstrafen, Schadensersatz, Zinsen und andere Kosten.
2. Die Versicherungsgesellschaft kann bei Bekanntwerden einer Verschlechterung der Vermögensverhältnisse des Schulders die Versicherung jederzeit mit sofortiger Wirksamkeit für künftige Lieferungen sperren. Der Gesellschaft gebührt in diesem Falle natürlich nur die Prämie, welche der abgelaufenen Versicherungszeit entspricht plus 30 Prozent Verwaltungskostenzuschlag aus rückzuerstattender Prämie.
3. Bei Insolvenz des Versicherungsnehmers gilt die Versicherung als nicht abgeschlossen. Die Prämie wird nach Abzug von 30 Prozent Verwaltungskosten zurückerstattet.
4. Nichtrechtzeitige Bezahlung einer versicherten Forderung, drohende oder eingetretene Zahlungsunfähigkeit ist unverzüglich der Versicherungsgesellschaft zu melden, um eine Kreditdosierung oder gar Sperre zugunsten der übrigen Versicherten durchführen zu können.
5. Die Entschädigung seitens der Versicherungsgesellschaft hat zu erfolgen, sobald der Ausfall endgültig feststeht. Ist dies spätestens sechs Monate nach Ablauf der Haftungsfrist noch nicht der Fall, so erfolgt eine angemessene Vorentschädigung auf Grund der Schätzungen des Konkurs- oder Masseverwalters, widrigenfalls ein vorläufiger Ersatz von 25 Prozent des in diesem Zeitpunkt noch ausstehenden Betrages.

Für die Versicherungsprämien, die bei der Einzelkundenversicherung in jedem Falle besonders festgelegt werden, gibt Manes 1930 als ungefähren Anhaltspunkt ¾—1¼ % des gedeckten Betrages für 3 Monate an[59]). Nach Tschelnitz (1930) schwanken

[59]) Versicherungslexikon Artikel „Warenkreditversicherung", Spalte 1813.

sie zwischen 1 und 4 %[60]). Bundschuh (1934) benennt sie mit etwa 4 % pro Jahr oder 2½ % pro Halbjahr[61]).

Die in den Vertragsbedingungen festgesetzte Schadensselbstbeteiligung des Versicherungsnehmers besteht aus dem sog. „Vorrisiko" und der „Ausfallbeteiligung". Das Vorrisiko entspricht etwa dem Unkosten- und Gewinnzuschlag, mit der man in der Branche des Versicherungsnehmers bei bestimmten Geschäften arbeitet.

Der Ausfall, den die Versicherungsgesellschaft dem Versicherungsnehmer zu ersetzen hat, errechnet sich folgendermaßen:

Von der Summe der vom Schuldner nicht beglichenen Forderungen ist zuerst das Vorrisiko abzusetzen, darauf kommt der Erlös aus Sicherheiten und die Konkursdividende in Abzug; von dem nun gefundenen Rest ist die 25%ige Ausfallbeteiligung zu berechnen und abzuziehen, dann erst ergibt sich die Ersatzleistung des Versicherungsinstitutes.

Ein Beispiel möge den Vorgang erläutern:

Die unbeglichene Summe der Forderungen betrage RM. 10 000.—, die Konkursdividende 15 %, das Vorrisiko 10 % und die Ausfallbeteiligung 25 %. Es ergibt sich dann folgende Schadensabrechnung:

Summe der Bruttoforderungen	RM.	10 000,—
./. 10 %	Vorrisiko	RM.	1 000,—
	Schadensabrechnungsbasis	RM.	9 000.—
./. 15 %	Konkursdividende	RM.	1 500,—
		RM.	7 500,—
./. 25 %	Ausfallbeteiligung	RM.	1 875,—
	Ersatzleistung der Versicherungsgesellschaft	RM.	5 625,—

Sie entspricht einer Vergütung von 66 % des erlittenen Schadens.

In der „Abschreibepolice", einer besonderen Art der Einzelkundenversicherung, wird zwischen Versicherer und Versicherten ein gewisser Abschreibebetrag vereinbart (etwa der Gesamtjahresumsatz mit einem Kunden), über den die Versicherten mit ihrer Kreditgewährung nicht hinausgehen dürfen. Wollen sie es trotzdem, so müssen sie es der Gesellschaft anzeigen, die die überschießende Summe eventuell gleichfalls (gegen Nachprämie) deckt. Oder sie tun dies auf eigenes Risiko und laufen Gefahr, daß eingehende Zahlungen des Schuldners und dritter Personen verhältnismäßig unter die versicherten und unversicherten Forderungen aufgeteilt werden. Die Namen der Kunden sowie das maximale Kreditziel werden vorweg festgesetzt. Die Prämie wird vom ganzen zu erwartenden Umsatz, dem Abschreibebetrag, berechnet und ist im vorhinein zahlbar.

[60]) a. a. O. S. 36.
[61]) „Kreditbeschaffung und Kapitalanlage", Berlin 1934, S. 47.

Beispiel:

Der Abschreibebetrag (Jahresumsatz mit dem Kunden X) . . . . . RM. 60 000,—
Der für die Einzelfaktura genehmigte Betrag . . . RM. 15 000,—
Das Kreditziel ist 3 Monate, die Versicherungsdauer 1 Jahr; die Prämie beträgt 1 % aus dem Abschreibebetrag . . . . . RM. 600,—

Sobald ein Warenposten an den Abnehmer abgesandt worden ist oder dieser eine Tratte akzeptiert hat, wird vom Versicherer der Teilbetrag „abgeschrieben", bis die Gesamtsumme abgeschrieben oder die Vertragsperiode abgelaufen ist; die Prämie bleibt auf jeden Fall verfallen. Bei einer in der Police nicht vorgesehenen Verlängerung des Kreditzieles oder der Prolongation der Wechsel ist der gleiche Betrag nochmals (!) vom Abschreibebetrag abzusetzen.

Die Abschreibeversicherung bietet nach Rockel[62]) für den Versicherer folgende Vorteile:

1. Er erhält die Prämie aus dem Abschreibebetrag, also aus einer größeren Summe im voraus, als wenn er nur eine einzelne Forderung versichern würde.
2. Durch die Anmeldungen kennt er sein jeweiliges tatsächliches Risiko genau.
3. Ist der Umsatz größer als der Abschreibebetrag, so ist die Versicherung schon vor Ablauf der Versicherungsdauer erschöpft, und der Versicherungsnehmer muß neu abschließen.
4. Ein großer Vorteil ist es, daß durch die Abschreibeversicherung der Versicherungsnehmer gleich für mehrere Lieferungen im voraus festgelegt wird.

Erreicht der Gesamtfakturenbetrag das Kreditmaximum, den Abschreibebetrag, dann ist die Versicherung erledigt. Ist nun der Schuldner einige Zeit ordnungsgemäß seinen Verpflichtungen nachgekommen, dann kann man bei bevorstehenden weiteren Lieferungen an ihn das Kreditmaximum auf unbeschränkte Zeit verlängern. Es wird so aus einem „einfachen" zu einem „laufenden" Kreditmaximum, das zur Deckung von „revolving credits" dient. Versendungen, die über das Kreditmaximum hinausgehen, sind nach dem Verhältnis gedeckt, in dem frühere Versendungen durch Zahlung erledigt sind. Sie sind aber sofort nach Versendung der Versicherungsgesellschaft zwecks Prämienzahlung zu melden. Bei Insolvenz des Kunden ist nur das Kreditmaximum durch die Versicherung gedeckt. Die Prämie wird für den Teil der Forderung, der nicht unter Versicherung getreten ist, anteilig zurückvergütet.

Werden sämtliche Kunden eines Lieferanten derart gedeckt, so nennt man das „Mantelvertrag".

Im ganzen gesehen kommt die Einzelversicherung für Firmen dann in Betracht, wenn sie gelegentlich Großabschlüsse machen können, die einen größeren Erfolg versprechen, auf den sie jedoch verzichten müßten, weil die Abschlüsse beträchtliche Mittel binden.

[62]) a. a. O. S. 23.

Nach Berliner[63]) „wäre" ein Betätigungsfeld für die Einzelversicherung immer dann gegeben, wenn die zur Versicherung beantragten Einzelrisiken nach objektiven Gesichtspunkten planmäßig ausgewählt würden, z. B. Kredite für Warenlieferungen bestimmter Art oder Kredite, die einen bestimmten Betrag oder ein bestimmtes Zahlungsziel übersteigen. Der Irrealis „wäre" zeigt an, daß die deutschen Kreditversicherer bis zum Jahre 1931 die Gesamtumsatzversicherung eines Warenkreditgebers nach Art der Pauschalversicherung der Einzelversicherung mit Rücksicht auf die niedrigeren Evidenzhaltungs- und Manipulationskosten unter Preisgabe genauer Risikokenntnis vorgezogen haben. In Großbritannien ist dagegen die Einzelversicherung überwiegend verbreitet, obwohl es das Geburtsland der Pauschalversicherung ist. Den englischen Kaufleuten kommt es hauptsächlich auf eine größere Bevorschussungsmöglichkeit ihrer durch die Versicherung gedeckten Forderungen von seiten der Banken an. Im Gegensatz zum Pauschalvertrag weiß die Bank bei der Einzeldeckung sofort, wieviel sie im Schadensfalle von der Versicherungsgesellschaft zurückerhält, da die Prämie schon im voraus erlegt und der Bank der Anspruch aus der Police zediert ist.

2. Gesamtjahresumsatzversicherung.

Zur Versicherung des gesamten Jahresumsatzes an Warenkrediten eines Lieferanten dienen die „Pauschaldeckung" und der „Mantelvertrag". Während die Pauschaldeckung für den Versicherer bis zu einer bestimmten Grenze „Blinddeckung" ist, sind beim Mantelvertrag alle Kunden zu Beginn der Versicherungsperiode in einer Liste dem Versicherer namentlich zur Deckung aufzugeben und werden dann je nach Einschätzung mit einem Höchstkredit und einem bestimmten Kreditziel limitiert. Der Versicherte ist geschützt, solange und soweit er sich mit seiner Kredithingabe im gesteckten Rahmen hält. Fühlt er sich darin zu enge, dann wird der Mantel unter neuen Versicherungsbedingungen erweitert. Bei der „Blinddeckung" ist zu berücksichtigen, daß der Versicherer, selbst wenn er einen Zusammenbruch voraussieht, nur schwer auf seine Versicherungsnehmer einwirken kann, weil er nur selten weiß, wer mit dieser Firma arbeitet. Und da in kritischen Zeiten ein solcher Zusammenbruch selten allein zu kommen pflegt, begrenzt er folgerichtig in jeder Police seine Schadensvergütung nach oben. Die Vaterländische verdankt ihren Zusammenbruch vermutlich mit der Tatsache, daß sie diese Vorsichtsmaßregel unterlassen hat[64])! Doch kennt auch der Pauschalvertrag benannte Einzeldeckung: Kunden, deren Kredite ein festgesetztes Höchstlimit übersteigen, sind der Versicherungsgesellschaft vor der Kreditgewährung jeweils zur Deckung anzumelden.

Der Mantelvertrag, der in der Praxis hinter den Pauschalvertrag zurücktritt, kommt vor allem bei den Firmen zur Anwendung, deren Kundenkreis der Zahl nach gering ist, der aber

[63]) Vortrag auf der 2. Generalversammlung der Intern. Kreditversicherungsvereinigung Berlin 1930.

[64]) Sie tat sich sogar anderen Kreditversicherungsgesellschaften gegenüber darauf noch etwas zugute, wie mir aus einem Vertragsangebot ersichtlich wurde.

besonders hohe Einzelkreditbeträge in Anspruch nimmt, z. B. bei Baumwollimporteuren, die eine geringe Zahl von leicht übersehbaren Großtextilwarenfabriken beliefern. Hier ist namentliche Kundenaufgabe am Platze, da Verluste beim Mantelvertrag zwar seltener, dafür aber auch um so schwerwiegender sind. Die Prämie ist deshalb niedriger, das Vorrisiko und die Ausfallbeteiligung aber wesentlich höher als bei der Pauschalversicherung.

Das im folgenden über die Technik der Pauschalversicherung Ausgeführte gilt mit wenigen Abstrichen fast ebenso gut für die Mantelpolice.

Nach Tschelnitz[65]) ist die Pauschalkreditversicherung der für industrielle Unternehmungen zweckmäßigste, billigste und daher auch meistverbreitete Typ der Kreditversicherung. Ihre Besonderheit ist vor allem darin gelegen, daß der versicherte Kaufmann im Rahmen eines in enger Beziehung zu dem errechneten Durchschnittsverlust der Vorjahre stehenden „Höchstkredites" die Kreditgewährung selbst regelt, also sein eigener Zensor bleibt. Es ergibt sich daher schon aus diesem Grunde für ihn ein geringerer Arbeitsaufwand, da sich die Meldungen an das Kreditversicherungsinstitut, von Schadensanzeigen abgesehen, nur auf die sog. „Höherdeckungen" sowie auf die von Fall zu Fall erforderlichen „Fristerstreckungsanzeigen" beschränken. Die im Interesse einer geeigneten Kundenüberwachung zu führende Evidenz bedeutet für die Buchhaltung des Versicherten eine empfehlenswerte Einrichtung, eine durch den Erfolg gerechtfertigte Belastung (jedoch nicht, wie Tschelnitz schreibt, „sie bedeute keine besonders fühlbare Belastung"[66]).

Die Pauschalversicherung bietet aber auch dem Versicherer große Vorteile:

1. Da er grundsätzlich einen solchen Vertrag auf eine Dauer von mindestens drei Jahren abschließt, so ist ihm für diese Zeit eine bestimmte fortlaufende Prämieneinnahme sicher. Deren Höhe hängt zwar von der Gestaltung des Umsatzes ab, weil sie in Promillen von ihm ausgedrückt ist; doch ist sie nach unten hin auf ein Minimum fixiert.
2. Aus der Prämie läßt sich weiter ein Zinsertrag erzielen, weil sie für ein Jahr kalkuliert ist und im vorhinein entrichtet werden muß, während nach dem Vertrag eine Schadenszahlung erst nach Jahresabschluß stattfindet.
3. Die Pauschalversicherung bietet dem Versicherer endlich eine Mischung von guten und weniger guten Risiken innerhalb eines umfangreichen Versicherungsbestandes.

Zweifelhaft ist dagegen der Nutzen der obligatorischen mehrjährigen Dauer der Verträge für den erwünschten Ausgleich zwischen guten und schlechten Jahren innerhalb der Vertragsperioden, weil diese, von der Versicherungsgesellschaft aus gesehen, dafür zu kurz ist. Es entstehen dann für sie sofort große Schwierigkeiten wegen mangelnder Anpassungsfähigkeit der Bedingungen, wenn die Prämie und die Schadensselbstbeteiligung des Versicherten auf Grund mäßiger Durchschnittsverlustziffern unter Hinzuzählung eines Steigerungskoeffizienten einer günstigen Jahres-

[65]) S. 37.
[66]) S. 38.

reihe zustande gekommen sind, und hierauf eine ausnehmend lange Depression mit sprunghaft steigenden Insolvenzziffern folgt. Wohl weiß der versicherte Kreditgeber in einem solchen Falle den Wert seiner Police zu schätzen, nicht dagegen, je schadensfreier die Vertragsjahre verlaufen. Sie erscheint ihm dann „zu teuer", weil er den nicht in Zahlen ausdrückbaren Versicherungsschutz an sich und bei der Kreditversicherung auch noch die Schadensverhütung meist nicht gebührend in Rechnung stellt.

Unerläßliche Grundlage für die Beurteilung des Risikos bildet auch bei der Pauschalversicherung die Ausfüllung eines Fragebogens, der sog. „Vordeklaration" durch den Versicherungsinteressenten.

Die Vordeklaration, die der Ausarbeitung eines unverbindlichen, in seinen Einzelheiten noch zwischen beiden Vertragsteilen auszuhandelnden und oft noch zu variierenden Vertragsentwurfes dient, hat folgende Form:

Zu ihrer Prämienkalkulation entnimmt die Versicherungsgesellschaft daraus:

1. die Jahresumsatzzahlen für einen möglichst langen Zeitraum, wenn angängig für die Jahre von 1924 ab,
2. die Zahl und Höhe der in der gleichen Zeit erlittenen Brutto- und Nettoverluste („Nettoverluste" — Bruttoverluste abzüglich darauf eingegangener Quoten aus Außenständen),
3. die Zusammensetzung des Kundenstocks nach beanspruchten Krediten.

Die Ausfertigung der Umsatz- und Verlustkolonnen erfordert nach Tschelnitz große Genauigkeit, da diese Daten nicht nur die Kalkulationsgrundlagen für die Schadensselbstbeteiligung des Versicherungssuchers liefern, sondern auch für die Beurteilung der speziellen Risiken nach der gegebenen Entwicklungstendenz des Unternehmens von Bedeutung sind[67]). Ebenso sorgfältig ist die Rubrik auszufüllen, ob unter den Verlusten besonders hohe Einzelposten waren und wie die betreffenden Kunden hießen. Hierdurch ist es der Anstalt möglich, die den Höchstkredit übersteigenden Verluste zu berücksichtigen, wodurch sich das für den Pauschalbetrag anrechenbare Verlustprozent ermäßigt und demgemäß auch die Bemessung des vom Versicherten zu tragenden Selbstbehaltes in günstigerer Weise erfolgen kann. Zudem wird das Urteil über die Art der von der betreffenden Firma geübten Kreditgewährung günstiger ausfallen, wenn es sich herausstellt, daß ein beträchtlicher Teil der namentlich angeführten Großverluste aus überraschend eingetretenen Insolvenzen herrührt[68]).

Die Jahresumsatz- und Verlustzahlen werden zueinander in Beziehung gesetzt: „Die Wahrscheinlichkeit der Wiederholung des Verlustbildes oder die Wahrscheinlichkeit des Eintretens noch größerer Verluste ist die Grundlage der Prämienkalkulation" (Mühlenfeld)[69]). Ob sich diese Wahrscheinlichkeit in der unmittelbaren Folgezeit verwirklicht, ist ungewiß. Vor dem Kriege zeigte

[67]) Tschelnitz S. 41.

[68]) derselbe S. 42.

[69]) Mühlenfeld: „Über das objektive Risiko in der Kreditversicherung", in der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Bd. 30 (1930).

zwar der Konjunkturablauf eine gewisse Regelmäßigkeit in seiner zeitlichen Wellenbewegung wie im Ausmaß des jeweiligen Schadensfalles, doch änderte sich das nach dem Kriege durch den Unsicherheitsfaktor Politik grundlegend. Jetzt fühlten sich vor allem solche Firmen kreditversicherungsbedürftig, deren Kapitalbasis nicht so breit war, als daß sie den Verlusten vielleicht mehrerer Jahre hintereinander hätten standhalten können. Zu ihnen gesellten sich aber auch bald angesehene und kapitalkräftige Aktiengesellschaften, deren Vorstand durch den Aufsichtsrat veranlaßt worden war, sich mit Hilfe der Kreditevidenz, der Kundenkontrolle und der Schadenszahlung einer Kreditversicherungsgesellschaft vor größeren Überraschungsverlusten zu schützen. So wichtig eine individuelle Kalkulation an Hand der mitgeteilten Daten bei der Verschiedenheit der Struktur der einzelnen Unternehmungen ist, so sehr müssen auch die Daten mit denen ähnlicher Unternehmungen der gleichen oder verwandter Branchen verglichen werden, um zu richtigen Bewertungs- und Eingliederungsmaßstäben für die einzelnen Glieder des Versicherungsbestandes ein und derselben Branche zu gelangen.

Zu 3: Die saldenmäßige Zusammensetzung des Kundenstockes dient der Versicherungsgesellschaft zur Bestimmung der „Blinddeckungsgrenze". Der durchschnittliche Saldo, der sich aus der Kundenstaffel ergibt, steht in naher Beziehung zu jenem Höchstkredit, der beim Deckungsselbstentscheid des Versicherten im Rahmen der sonstigen Richtlinien noch gegeben werden darf. Die Versicherungsgesellschaften lassen ihn sich manchmal vorweg vom Antragsteller vorschlagen, wenn dieser es nicht vorzieht, die diesbezüglichen Vorschläge im Rahmen der von der Versicherungsgesellschaft auszuarbeitenden Angebotsentwürfe abzuwarten.

Der Vertragsentwurf selbst besteht aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen und aus den Besonderen Vereinbarungen für Pauschalverträge, die u. a. die Daten für den Höchstkredit, das Vorrisiko, die nach Länderklassen abgestuften Ausfallbeteiligungen, die Höchstleistung des Versicherers und endlich die Prämie enthalten. Zusatzvereinbarungen regeln die Bedingungen für die Deckung der benannten, den Höchstkredit übersteigenden Forderungen („Höherdeckungen"), die Höhe der hierfür in Betracht kommenden zusätzlichen Prämien (Höherdeckungsprämien) sowie etwaige sonstige ergänzende Bestimmungen.

Allgemeine Vereinbarungen.

Was Gegenstand und Umfang der Versicherungsdeckung betrifft, so ersetzt die Versicherungsgesellschaft nach den Allgemeinen Vereinbarungen den während der Vertragsdauer durch Zahlungsunfähigkeit von Kunden verursachten Vermögensschaden, der aus Forderungen des Versicherten aus rechtsbeständigen, tatsächlich ausgeführten Warenlieferungen, wie sie sein regelmäßiger Geschäftsbetrieb mit sich bringt, stammt. Die Deckung erstreckt sich — wie schon gesagt — nur auf die reine Warenforderung.

Durch die genaue Formulierung der Versicherungsdeckung sollen Betrügereien, die einer unlauteren Finanzierung ähnlich der Kellerwechselschöpfung dienen könnten, vermieden werden.

Die Zahlungsunfähigkeit muß während der Vertragsdauer gegeben und noch innerhalb der Vertragsdauer festgestellt sein (§ 1, Ziff, 1 u. 4). Das ist deshalb für den Versicherten ungünstig, weil er zwar für die innerhalb der Vertragsperiode abgesandten Warenlieferungen Prämie zahlen muß, aber keine Entschädigung von der Gesellschaft erhält, wenn sich die Zahlungsunfähigkeit des Kunden erst nach Ablauf der Vertragszeit herausstellt (A. V. § 7, Ziff. 2).

Die Versicherungsgesellschaft rechtfertigt diese Bestimmung damit, daß der ganze Vertrag auf den Verlusten der einzelnen Jahre kalkuliert sei, also ihre Haftung nicht darüber hinausgehen könne. Sie befürchtet, daß der Versicherte kurz vor Vertragsablauf seinen Umsatz forciere, um die Versicherung noch möglichst auszunützen, dabei aber die Überprüfung seiner Kunden vernachlässige. Doch ist dagegen einzuwenden, daß durch Umsatzsteigerung auch die Prämie wächst, wenn auch — das sei zugegeben — von einem gewissen Punkt ab nicht mehr im gleichen Verhältnis zur gesteigerten Gefahr. Weiter ist dagegen einzuwenden, daß der Versicherte bei Außerachtlassung der ihm nach dem Vertrage vorgeschriebenen Kreditprüfung keinen Anspruch auf Ersatz der dadurch entstandenen Schäden hat und daß er auch einen mehr oder minder großen Teil der Schäden selbst zu behalten und zu tragen hat.

Doch erklären sich die Versicherungsgesellschaften in einer sog. „Auslaufklausel" gewöhnlich dazu bereit, ihre Haftungsfrist um beispielsweise 6 Monate über Vertragsende hinaus zu verlängern, sodaß die bis Vertragsende bewirkten Warenlieferungen noch einen hinreichenden Schutz erfahren. Die Abrechnungsperiode des letzten Jahres beträgt dann nicht 12, sondern 18 Monate. Proportional dazu erhöht sich das Vorrisiko auf $^{18}/_{12}$ des üblichen Betrages.

Versicherungsfälle sind (nach § 1, Ziffer 4): der Konkurs, die Ablehnung des Konkurses mangels Masse, das Moratorium, die Liquidation ohne volle Zahlung, der außergerichtliche Vergleich und die fruchtlose Pfändung und schließlich noch der gerichtliche Vergleich.

Auffallend ist an dieser Aufzählung die Tatsache, daß eine Bestimmung darüber fehlt, daß die Flucht eines insolventen oder zahlungsunwilligen Schuldners als nachgewiesene Zahlungsunfähigkeit angesehen wird. Sie ist in den Zusatzvereinbarungen eingetragen.

Als Zeitpunkt der festgestellten Zahlungsunfähigkeit gilt demnach nicht der Tag der Flucht, sondern der Tag der Konkurseröffnung über das Vermögen des Flüchtlings oder der Abweisung mangels Masse. — Inkonsequent ist es, wenn beim außergerichtlichen Vergleich, bei der Liquidation oder dem Moratorium als Zeitpunkt der für den Versicherer maßgeblichen festgestellten Zahlungsunfähigkeit der Tag gilt, an dem sich der Schuldner an die Gesamtheit oder an die überwiegende Mehrzahl seiner Gläubiger gewandt hat, während der Versicherer die Zahlungsunfähigkeit des betreffenden Schuldners für sich erst dann als gegeben erachtet, wenn sie durch eine nach vorausgegangener Zahlungseinstellung von allen Gläubigern bewilligte geregelte Abwicklung festgestellt wird. Darauf kann man manchmal lange warten,

bis der letzte Querkopf unter den Gläubigern sein Jawort zur vorgeschlagenen Abwicklung gegeben hat.

Aus den Bestimmungen über die Blinddeckung, die in § 1 Ziffer 3, 5 und 6 der A. V. enthalten sind, ist etwa folgendes zu entnehmen:

Blind gedeckt werden nur Kunden mit „geordneter" Zahlungsweise. Die geordnete Zahlungsweise eines Kunden wird solange als vorhanden angesehen, als er innerhalb der vereinbarten äußersten Haftungsfrist bezahlt, ohne daß er gerichtlich gemahnt oder verklagt werden muß und ohne daß ein Akzept zu Protest geht.

Die Zahlungsweise eines Kunden kann der Versicherungsinteressent nur kennen, wenn er bereits in längerem regelmäßigen Geschäftsverkehr mit dem Kunden stand. War dies jahrelang der Fall und kam der Kunde während zweier Jahre vor der letzten Kreditgewährung stets innerhalb der in den Besonderen Vereinbarungen (III, Ziffer 3) bestimmten Haftungsfrist (z. B. innerhalb 7 Monaten) seinen Zahlungsverpflichtungen zufriedenstellend nach, dann zählt er zu den „alten" Kunden (Bes. V. III, Ziffer 2). Die Kreditgrenze, bis zu welcher einem alten Kunden innerhalb der Blinddeckungsgrenze gedeckter Kredit gegeben werden kann, bestimmt sich nach dem höchsten geordnet bezahlten Saldo in den einer neuen Krediteinräumung vorausgehenden zwei Jahren. Überschreitungen bis zu 25 % sind zulässig. Will der Versicherte innerhalb der Blinddeckungsgrenze darüber hinausgehen, dann bestimmt sich die gedeckte Kreditgrenze nach der dafür in einer Auskunft der vom Versicherer vorgeschriebenen Auskunfteien genannten Zahl.

Bei neuen Kunden gilt ebenfalls als Grenze für deren Kreditfähigkeit der dafür in einer Auskunft genannte Betrag. Die Auskunft muß neueren Datums sein. Ihre zeitliche Geltungsdauer bestimmt der Versicherer. — Gegen diese Bestimmungen läßt sich allerlei einwenden. Der Wert einer Auskunft ist immer nur ein beschränkter, was die darin enthaltenen Ziffern betrifft. Eine Ziffer über Kreditfähigkeit hat deshalb nur beschränkten Wert, weil der Versicherte das Obligo seines Kunden bei anderen Lieferanten nicht kennt und nicht weiß, ob dieser nicht schon seit langem den bezeichneten Betrag überzogen hat. Doch läßt sich vorerst kein besseres Mittel für den Deckungsselbstentscheid finden[70]). Es bleibt der Vertragsfirma unbenommen, auf eigene

[70]) Die Auskunfteien wehren sich mit Recht gegen ihre Überforderung im Punkte „Höchstkreditziffer" vonseiten der Kreditversicherungsgesellschaften; es gilt hier so ziemlich das Gleiche wie bei der Vermögensschätzung (vgl. S. 79). Selbstverständlich hat der Kreditgeber ein großes Interesse daran, ob der Kreditnehmer tatsächlich für den gewünschten Kredit gut ist oder nicht. Neben diesem Krediturteil verlangt er die Angaben der Unterlagen, die zu dem Krediturteil geführt haben. — Soweit läßt sich gar nichts einwenden, bis dahin, wo die Auskunftei eine Schätzung des Vermögens vornehmen und die höchste noch zulässige Kreditziffer nennen soll. — In diesem Sinne will auch der Hermes von einer „Höchstkreditziffer" für neue Kunden in den Auskünften nach dem Wortlaut seiner Vertragsbedingungen gar nichts wissen. Ihm liegt mehr an der Fixierung des Möglichen als des gerade noch Möglichen, wie es der versicherte Kreditgeber wünscht. Die Auskunfteien, die allerdings zum größten Teil auf Mitteilungen der Wirtschaftskreise selbst angewiesen sind, werden im allgemeinen beurteilen können, auf wieviele

Gefahr über die im Vertrag gezogenen Kreditgrenzen hinauszugehen, nur gewärtigt sie, daß der Versicherer im Schadensfalle seine Entschädigungsleistung dahingehend vermindert, daß er den Schaden nur im Verhältnis des vertragsmäßig gedeckten zum überschießenden Betrage vergütet. — Dem liegt die Überlegung zugrunde, daß die Wahrscheinlichkeit einer Haftung für den genehmigten Kredit um so näher rückt, je höher die Kredite werden, daß also die vereinbarte Prämie von einem gewissen Punkt ab einen degressiven Charakter im Verhältnis zur gesteigerten Gefahr annimmt. — Noch drückender als dieser Passus erscheint vermutlich dem Versicherten der folgende, daß „gegebene Sicherheiten oder nach dem Zeitpunkte der Zahlungseinstellung eingegangene Beträge auf gedeckte und ungedeckte Forderungen zu verteilen sind, auch wenn sie lediglich für den ungedeckten Teil der Forderungen bestimmt sind" (A. V. § 1, Ziff. 5). Hierdurch soll der Versicherte gehemmt werden, von sich aus die festgelegte Kreditgrenze des Kunden ohne Schaden für sich zu überschreiten, was fast einer Spekulation zu Lasten der Versicherungsgesellschaft gleichkäme. Wagt der Versicherte, gestützt auf langjährige Geschäftsbeziehungen, trotzdem eine Überschreitung der Kreditgrenze — er wird es nicht selten bei heraufkommender Hochkonjunktur tun —, und erfüllt der Kunde innerhalb zweier Jahre seine Verpflichtungen, dann gilt in Zukunft die erhöhte Kreditgrenze.

Für die Kunden, für die der unbenannt gedeckte Kredit nicht ausreicht, kann der Versicherte gegen Zahlung einer Zuschlagsprämie eine Höherdeckung beantragen (Bes. V. IV). — Von 1930 ab verwandelt der Hermes die fakultative meist in eine obligatorische Höherdeckung.

Für die benannten Kunden kommt fast allein der in § 1, Ziffer 7 erwähnte Deckungsausschluß in Betracht. „Wenn triftige Gründe dafür sprechen, macht die Anstalt von ihrer Befugnis Gebrauch und verhängt über den Kunden die Sperre für weitere Lieferungen. Dies wirkt gewiß zunächst verstimmend, da der Kunde vom Versicherten für entsprechend kreditwürdig angesehen worden war. Es ist aber andererseits zu bedenken, daß die Kreditversicherungsinstitute schon deshalb erhöhte Vorsicht walten lassen müssen, weil sie zumeist durch eine Vielzahl von Deckungen auch ein erhöhtes Gefahrenmoment zu beachten haben. Überdies leben ja die Gesellschaften von der bewußten Risiken-

Lieferanten sich nach der Art des zu beurteilenden Geschäfts die Kredite verteilen, auch sind sie in der Lage zu unterscheiden zwischen Branchen, in denen langfristige Kredite zu geben sind und solchen, in denen es sich in der Hauptsache um kurzfristige Kreditgewährung handelt. Der Höchstkredit richtet sich aber, wie (S. 79) erwähnt, nicht nur nach dem Vermögen, sondern auch nach der Kreditwürdigkeit, der Fähigkeit, richtig zu disponieren und der Art der finanziellen Transaktionen, die dieser oder jener Geschäftszweig mit sich bringt. Zusammenfassend läßt sich sagen, daß es den Auskunfteien im allgemeinen eher möglich ist, eine Höchstkreditziffer zu benennen als eine Vermögensschätzung beizubringen. Niemals aber wird ein ernst zu nehmendes Auskunftsunternehmen es verantworten können, Zahlen zu nennen, die auf willkürlichen Schätzungen beruhen.

(Entnommen aus dem Aufsatz „Vermögensschätzungen und Höchstkredit" des Jahresberichts des Verbandes der Vereine Creditreform E. V. in Leipzig über das Geschäftsjahr 1928/29.)

annahme, sodaß eine Risikenablehnung auf drohende Gefahr schließen läßt. Diese Gefahr besteht aber dann nicht nur für die Anstalt, sondern auch für den Versicherten, und in der Verhütung eines drohenden Schadens liegt bekanntlich neben der Entschädigung bereits eingetretener Verluste eine höchst wichtige Funktion der Kreditversicherung“[71]).

Gefahrenerhöhungen sind deshalb vom Versicherten unverzüglich nach Bekanntwerden der Versicherungsgesellschaft zu melden, andernfalls wird die Gesellschaft von ihren Leistungen befreit. (Vgl. § 2, Ziff. 2 und 3.)

Obliegenheiten des Versicherten bei drohendem oder eingetretenem Schadensfall.

Zahlungsverzug und Schadensanzeige sind auf vorgeschriebenen Formularen der Gesellschaft zu erstatten. Die Schadensanzeige muß einen Kontoauszug des fallierenden Kunden einschließen und Angaben darüber machen, die den getroffenen Selbstentscheid als nach dem Vertrage zulässig rechtfertigen.

Der Versicherte hat sodann unter Anleitung der Versicherungsgesellschaft unverzüglich auf seine Kosten die zur Beitreibung seiner Forderung und Minderung seines Verlustes erforderlichen Maßnahmen zu treffen. Die Versicherungsgesellschaft kümmert sich also grundsätzlich nicht um die Eintreibung notleidender Forderungen, weil sie einmal die speziellen Verhältnisse nicht so genau kennt wie der Kreditgeber und ferner die hohen Kosten dafür vermeiden will.

Schadensabrechnung und -vergütung erfolgt, wie schon erwähnt, erst nach Ablauf eines jeden Vertragsjahres im ganzen. — Vollschäden, d. s. solche Schäden, deren Abwicklung überhaupt keine oder eine kaum nennenswerte Ausschüttung ergibt, rechnet die Versicherungsgesellschaft nie auf der Basis von 100, sondern nur auf der von 90 % ab. Das bedeutet u. U. eine Erhöhung der Ausfallbeteiligung von 25 auf 32½ %. Von dem Grundsatz, einen Schaden erst dann zu ersetzen, wenn die Auseinandersetzung zwischen Gläubiger und Schuldner zu Ende ist, geht der Hermes teilweise ab. Denn da sich Konkurse über Jahre hinausziehen können und der Versicherte in der Zwischenzeit selbst insolvent werden könnte, nimmt die Versicherungsgesellschaft eine Vorentschädigung nach den Schätzungen der mit der Abwicklung der Masse betrauten Stelle vor oder sie nimmt, wenn dies auch nicht möglich ist, vorläufig 60 % als Ausfall an und rechnet einstweilen vorbehaltlich späterer endgültiger Abrechnung ab. — Will der Versicherte bei einem größeren Schaden sofort nach der Zahlungsunfähigkeit des Kunden über die Ersatzquote der Versicherungsgesellschaft verfügen können, dann erreicht er das durch Zahlung einer Bereitstellungsprovision an den Hermes, der über die Deutsche Warentreuhand A.-G. in Hamburg den geschätzten Ausfallbetrag (Mindestbetrag RM. 5000,—) nach Abzug der banküblichen Zinsen von einem Konsortium von Banken und Bankiers bevorschussen läßt. — Diese Bevorschussungsmöglichkeit wurde aber erst im Jahre 1929 auf Betreiben der

[71]) Tschelnitz a. a. O. S. 58.

Versicherten hin ins Leben gerufen, weil ihnen die Karenzzeit bei den damals sich stärker häufenden Schadensfällen zu lange dauerte.

Der Tag der Feststellung der Zahlungsunfähigkeit spielt eine wichtige Rolle und ist daher genau im Vertrage fixiert, weil sich nach ihm der Eintritt der Schadensvergütung bzw. diese selbst richtet. Er kann sie manchmal um ein volles Jahr verzögern oder überhaupt illusorisch machen. Wenn ein Kunde z. B. vor dem Ende des ersten Vertragsjahres in Zahlungsverzug gerät, der Konkurs aber erst zu Beginn des zweiten Jahres eröffnet wird, erhält der Versicherte erst zu Beginn des dritten Jahres vertragsgemäß den Ausfall ersetzt. Bis dorthin kann aber die Schadenshöhe in ihrer Gesamtheit wieder so weit gesunken sein, daß sie unter dem „Vorrisiko" bleibt, und so keine Schadenszahlung stattfindet, also auch die betreffende Einzelforderung unbeglichen bleibt, während vielleicht gerade sie im vorhergehenden Jahre noch den Ausschlag zu einer Schadensvergütung des Versicherers gebildet hätte. (Vgl. §§ 5 und 6 der A. V.)

Was die Dauer des Vertrages betrifft, so bekommen die Firmen mit den langfristigeren Verträgen natürlich auch die günstigeren Bedingungen; unter drei Jahre geht der Versicherer, wie bereits ausgeführt, überhaupt nicht herab. Falls die Verträge nicht von einem der beiden Vertragsteile drei Monate vor Jahresschluß gekündigt werden, laufen sie nach beendigter Vertragszeit von Jahr zu Jahr fort. Das Idealste wären für den Versicherer „jahrzehntelange Deckungsverträge, die über die Wirtschaftskonjunkturen unter allen Umständen hinwegführen könnten und dem Versicherer den Ausgleich für schlechte Perioden gewährleisten würden."[72]) Auf so lange wird sich natürlich kein Unternehmer binden.

Umgekehrt ist der Versicherer darauf bedacht, im Falle der Insolvenz des Versicherungsnehmers rückwirkend seiner Haftung ledig zu werden. Denn die Kalkulation des Pauschalvertrages fußt auf dem Ausgleichsgedanken zwischen guten und schlechten Jahren. Wenn aber der Versicherte in der Krise durch andere Gründe als Debitorenverluste zahlungsunfähig würde, bräche die ganze Kalkulation in sich zusammen. Der Versicherer sähe sich dann einem Konkursverwalter gegenüber, der es als seine Hauptaufgabe ansieht, möglichst rasch die Außenstände einzutreiben ohne Rücksicht darauf, ob die Kunden selbst in Zahlungsschwierigkeiten geraten oder nicht. Um so einer im ordnungsmäßigen Verlaufe des Vertragsverhältnisses nicht vorhandenen Häufigkeit der Schadensfälle auszuweichen, zahlt der Versicherer die entsprechende Prämie nach Abzug einer 25%igen Geschäftsgebühr wieder zurück. (Vgl. hierzu A. V. § 7.)

Besondere Vereinbarungen und Zusatzvereinbarungen.

Die Besonderen Vereinbarungen nehmen auf die individuellen Verhältnisse der Vertragsfirma Bezug:

[72]) Aus „Mangelnde Rentabilität der Kreditversicherung" in Nr. 21 Magazin der Wirtschaft 1931.

1. auf den Geschäftszweig,
2. auf die Absatzgebiete.

Die Warenarten und Absatzgebiete sind im Vertrage einzeln anzuführen. Änderungen im Geschäftszweig bzw. Erweiterung der Absatzgebiete sind dem Versicherer rechtzeitig bekanntzugeben, damit eine Zusatzvereinbarung getroffen werden kann. Sonst könnte es vorkommen, daß man für die hinzugewonnenen Umsätze der neuen Absatzländer im Rahmen der vom Gesamtjahresumsatz errechneten Gesamtprämie Prämie zahlen müßte, ohne im speziellen Fall von Zahlungseinstellungen in den neuen Ländern einen Gegenwert zu erhalten. Vom Versicherer werden mit Vorliebe auch Auslandsforderungen in die Pauschaldeckung mit einbezogen, was einen besseren Risikenausgleich und größere Prämieneinnahmen gibt. Nimmt der Auslandsumsatz, der meist nur einen geringen Bruchteil des gesamten Umsatzes ausmacht, größeren Umfang an, dann deckt die Versicherungsgesellschaft in der Hauptsache nur „sichere" Länder, wie Großbritannien, die Schweiz usw. auf eigenes Risiko. Bezüglich „unsicherer" Länder läßt sie das Reich am Wagnis und an der Prämie teilnehmen unter der Parole: „Versicherung des zusätzlichen Exportes".

Von den Besonderen Vereinbarungen sind noch zu erwähnen die Vorschriften über Auskunfteien und Auskünfte. Wo in den Versicherungspolicen die Einholung von Auskünften gefordert wird, sind nur die von der Versicherungsgesellschaft zugelassenen namentlich aufgeführten Auskunfteien zu Rate zu ziehen. Der Hermes läßt nur die vier Großauskunfteien zu.[73])

Von ihnen ist die Deutsche Auskunftei die kleinste, arbeitet aber um so enger mit dem Hermes zusammen, der 60 % ihres Stammkapitals in Händen hat. Ihre Prüfer sind es vermutlich, die die von ihm gedeckten Großkunden dauernd zu überwachen haben.

Die Geltungsdauer einer Auskunft beträgt höchstens ein Jahr, in kritischen Jahren wird sie von den Versicherungsgesellschaften auf ein Halbjahr heruntergesetzt.

Deutung und Bewertung des Inhaltes sind ebenfalls in von den Versicherungsgesellschaften erlassenen Richtlinien festgelegt. So sind z. B. für den Hermes Kredite, die von der Auskunft als „Vertrauenssache" bezeichnet oder nur gegen „Sicherheitsleistung" angeraten werden, nicht gedeckt; u. U. sind mehrere Auskunfteien zu befragen (vgl. Bes. V. III, Ziff. 2B). Tschelnitz bemerkt, daß gegen die Beweiskraft der Informationen berufsmäßiger Auskunfteien hinsichtlich der Kreditfähigkeit neuer Kunden seitens der Versicherungsinteressenten häufig eingewendet wird, auf derartige Auskünfte sei nichts zu geben, und sie könnten ihrem guten Gefühl für die Zuverlässigkeit der von ihnen eingeräumten Kredite viel mehr vertrauen. Dagegen sei zu sagen, daß sich praktisch kein besseres Mittel finden lasse, das geeignet wäre, als Grundlage für die vom Versicherer zu über-

[73]) Siehe Fußnote 50 auf S. 79!

nehmende Deckung zu gelten. Die nach dem Kriege von einigen Kreditversicherungsanstalten als Richtschnur für die Kreditgewährung angewendete Kautschukformel „mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns" hatte, wie nicht anders zu erwarten war, unausgesetzte Meinungsverschiedenheiten zur Folge und ist deshalb auch bald wieder außer Kurs gesetzt worden[74]).

Die Haftungsfrist der Versicherungsgesellschaft entspricht dem längsten in der Vordeklaration genannten Zahlungsziel. Ist nach ihrem Ablauf die Forderung noch nicht beglichen, dann muß unverzüglich ein Antrag auf Fristverlängerung gestellt werden. Dadurch wird die Gesellschaft auf den säumigen Schuldner aufmerksam und kann sich über ihn genau informieren, wenn nötig auch weitere Lieferungen sperren.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die bisher besprochenen Besonderen Vereinbarungen in der Hauptsache dem Gedanken der Schadensverhütung entsprungen sind.

Der Umfang der Schadensvergütung des Versicherers ist nach oben hin seiner eigenen Sicherheit wegen für jedes Vertragsjahr in einer Höchstleistungssumme fixiert. Sie beträgt das Zwanzigfache der Prämie. Man kann ihre Höhe im allgemeinen als genügend weitgesteckt betrachten. Es kann ja nicht Aufgabe der Kreditversicherung sein, für Katastrophenverluste einzustehen und dafür nur ein paar Promille des Umsatzes als Entgelt zu empfangen. Der wirkliche „Unternehmer" verzichtet im übrigen an sich auf eine Katastrophenversicherung.

Die Prämie wird wie das Vorrisiko in Promillen des Umsatzes ausgedrückt, steigt und fällt also mit dem Jahresumsatz. Ein gewisser Mindestumsatz wird allerdings von der Versicherungsgesellschaft der Prämienberechnung zugrunde gelegt. Sie tut dies zu ihrem Schutze, weil kritische Jahre beim geringsten Umsatz die größten Verluste nach Zahl und Höhe zeigen. **In solchen Jahren stünde der Steigerung des Schadensersatzes eine Senkung der Prämie gegenüber.**

Selbstbehalt und Prämie, so betont Tschelnitz, ergänzen einander und werden in ihrer Summe als „Belastung" des Vertrages bezeichnet. „Kalkulatorisch dürfen aber Selbstbehalt und Prämie nicht als gleichwertig angesehen werden, sodaß auch die Belastung nicht als konstanter Wert gelten kann. Wird die Prämie tiefer angesetzt, so steigt der Selbstbehalt unter Rücksichtnahme auf die Quoten der Ausfallbeteiligung und damit auch die Belastung entsprechend an"[75]).

Es hängt demnach von der Einstellung des Versicherungsinteressenten an, wie der Versicherer das Verhältnis der beiden Komponenten zueinander gestaltet. Liegt ihm nur an der Ersetzung überdurchschnittlicher Verluste, dann sieht der Vertragsentwurf einen hohen Selbstbehalt, dagegen eine niedrige Prämie vor; liegt ihm dagegen mehr an einer frühen Schadensersetzung, dann liegt das Schwergewicht auf der Prämie. Der Unterschied zwischen den Bedingungen der beiden zur Wahl stehenden Vertragsangebote darf nicht zu groß sein. Sonst steht im ersten

[74]) Tschelnitz S. 66.
[75]) Tschelnitz a. a. O. S. 69.

Falle der Prämienzahlung nur selten eine finanzielle Entschädigung gegenüber, der Versicherte hat dann zu wenig Anreiz, die Versicherung fortzusetzen; und im zweiten Falle wird das Geld nur unnütz hin- und hertransportiert.

Ein Zahlenbeispiel möge das Vorstehende erläutern:

Die Versicherungsgesellschaft legt dem Interessenten z. B. folgenden Vertragsentwurf vor:

Mindestumsatz 10 Millionen RM.,
Prämie (P) = 1,5 ‰ des Umsatzes,
Selbstbehalt (S) = 2,0 ‰ des Umsatzes,
Ausfallbeteiligung 25 %,

der Vertragsinteressent erklärt dagegen, er wolle nur 1 ‰ des Umsatzes für die Prämie aufwenden. Nun erhebt sich die Frage, mit wieviel Promille der Selbstbehalt im neuen Vertragsangebot einzusetzen ist.

Die hier vorzunehmende Umstellung wird am besten unter Zugrundelegung des sog. „Rentpunktverlustes“[76]), d. i. jenes Nettoverlustes, bei dessen Eintritt die zu leistende Entschädigung der bezahlten Prämie gleichkommt, durchsichtig.

Im ersten Falle betragen Entschädigung und Prämie je 15 000,— RM. Geht man von ihnen aus, dann läßt sich im Wege der Rückwärtsrechnung der „Rentpunktverlust“ ermitteln.

1. Fall

Rentpunktverlust		RM. 40 000,—
./. 2 ‰ Selbstbeh. . . .	=	RM. 20 000,—
		RM. 20 000,—
./. 25 % Ausfallb. . . .	=	RM. 5 000,—
Entschädigung	=	RM. 15 000,—
Prämie	=	RM. 15 000,—

Für den zweiten Fall sind jetzt somit drei Größen gegeben: Prämie und Entschädigung 10 000,— RM. und als Rentpunktverlust 40 000,— RM. Setzt man sie in die Rückwärtsrechnung ein, dann findet man den neuen Selbstbehalt.

2. Fall

Rentpunktverlust		RM. 40 000,—
./. Selbstbehalt	=	RM. 26 666,—
		RM. 13 334,—
./. 25 % Ausfallb.	=	RM. 3 334.—
Entschädigung	=	RM. 10 000,—
Prämie	=	RM. 10 000,—
	=	2,666 ‰

Das eine Mal ergibt sich eine rechnerische Belastung von 3,5 ‰, das andere Mal eine solche von 3,666 ‰.

An letzter Stelle der Besonderen Vereinbarungen wird dann noch die Frage der Kunden mit Namensnennung, kurz „Höherdeckung“ genannt, vertraglich geregelt. Für jene Kunden, denen

[76]) siehe seine Ableitung im einzelnen Tschelnitz S. 70!

Kredite über die Blinddeckungsgrenze hinaus gewährt werden sollen, zahlt man eine Höherdeckungsprämie, die je nach Länderklasse zwischen 1 bis 3 ‰ pro Monat zu betragen pflegt.

Die Höherdeckungen stellen ihrem Wesen nach Einzelkundendeckungen dar, die dem Pauschalvertrag gewissermaßen aufgepfropft werden. Bei einer evtl. Umwandlung der fakultativen Höherdeckung in eine obligatorische weisen die Höherdeckungen den normalen Einzelkundenversicherungen gegenüber den Vorteil auf, daß sie beim Versicherer nicht die Befürchtung einer Gegenauslese aufkommen lassen und meistens zu einem einheitlichen Prämiensatz Deckung finden. Die Versicherungsgesellschaften können jederzeit ohne Angaben von Gründen die Deckung „benannter" Kunden unter Rückzahlung der Prämie nach Verhältnis der noch nicht abgelaufenen Vertragszeit wieder aufheben, was dem Versicherten gegebenenfalls zur Warnung dient. (Vgl. Bes. V. IV.)

Zusatzvereinbarungen.

Gewöhnlich werden noch die Allgemeinen und Besonderen Vereinbarungen durch Zusatzvereinbarungen, den besonderen Bedürfnissen der Vertragsfirma Rechnung tragend, ergänzt oder teilweise sogar abgeändert. So wurden z. B.[77]) einer Vertragsfirma Überschreitungen der Kreditgrenze für alte Kunden bis zu 50 % des Kostenstandes zugestanden, und zwar deshalb, weil jene Kunden zum großen Teil schon jahrzehntelang mit der Vertragsfirma in Geschäftsbeziehungen standen und diese selbst über einen eigenen trefflich eingerichteten Kreditkontrollapparat verfügte.

Ferner wird in den Zusatzvereinbarungen für die von 1929 ab obligatorische Höherdeckung die Prämie festgesetzt. Sie betrug in unserem Beispiel 0.6 ‰ pro Monat von dem über den Höchstkredit von 14 700.— RM. pro Einzelkunden hinausgehenden Betrag des Monatshöchstdebetsaldos; als Mindestbetrag der Prämie waren für das Jahr 5500,— RM. festgesetzt; im Durchschnitt hätte sie aber 5900,— RM. betragen.

Die Zusatzvereinbarungen regeln zumeist auch noch das Problem **„Kreditversicherungspolice als Unterlage der Bankkredite"**. — Es ist das ein Problem, das weniger in der Inlandsdelcredere, als vielmehr in der Exportkreditversicherung eine wichtige Rolle spielt. So haben Hamburger Exporteure die Gründung einer Exportkreditversicherung nicht in erster Linie zum Schutze ihrer Auslandsforderungen, sondern zum Schutze der ihre Auslandsforderungen bevorschussenden Bank, also zur Ausdehnung ihrer Kreditfähigkeit, propagiert. — Deshalb muß auf dieses Problem kurz eingegangen werden.

Im Gegensatz zur Einzelversicherung steht bei der Pauschalversicherung die Klausel von der rückwirkenden Aufhebung der Versicherung im Insolvenzfalle der versicherten Vertragsfirma, die nur im Verhältnis der Versicherungsgesellschaft zum versicherten Lieferanten Sinn und Bedeutung hat, der Verwertbarkeit der Police als Kreditunterlage im Wege. Sie wird daher in

[77]) Das hier erwähnte Beispiel folgt ziffernmäßig belegt und im einzelnen genauer ausgeführt weiter unten.

den Zusatzvereinbarungen der Bank und nur dieser gegenüber aufgehoben. Die Prämie ist dann naturgemäß verfallen. U. U. muß die Bank, falls der Versicherer noch eine Prämienforderung gegen die Vertragsfirma hat, selbst noch 25 % der Mindestprämie der übrigen festabgeschlossenen Folgejahre zahlen. Eine andere nur schwer zu behebende Schwierigkeit für die Verwertung der Police durch die Bank ist die, daß die Entschädigung des Kreditversicherungsinstitutes von dem Sorgfaltsbeweis der versicherten Firma, daß sie sich an die im Vertrage niedergelegten Kreditierungsvorschriften im Einzelfalle gehalten hat, abhängig ist. Um eine Ersatzleistung erwarten zu können, müßte die Bank die Einhaltung der Vorschriften dauernd überwachen lassen.

Ein weiterer Nachteil des Pauschalvertrages für die bevorschussende Bank ist, daß sie eine Entschädigung erst nach dem Schlusse des Jahres erhält, in dem die Konkurs- oder Vergleichsverfahren der Kunden ihres Kreditnehmers beendigt worden sind. Will sie eher zu ihrem Gelde kommen, dann muß sie darauf dringen, daß ihr Klient noch einen „Vorschußbereitstellungsvertrag" mit der Versicherung schließt. Unerläßliche Voraussetzung für die Bank ist die Zuverlässigkeit ihres versicherten Kreditnehmers, andernfalls wird sie sich nicht dazu bereitfinden, ihm höhere Kredite als sonst einzuräumen.

Die Zedierung von Einzelforderungen oder Forderungen aus Mantelverträgen genießt deshalb einen Vorzug, weil sich die Bank den Rechtsbestand der Einzeldeckungen von der Versicherungsgesellschaft fortlaufend bestätigen lassen kann. Gegen diese Form der Beleihung der Außenstände läßt sich von beiden Seiten nichts einwenden: Die Bank ist gesichert, ihr Klient erhält höhere Kredite, und die Versicherungsgesellschaft erlangt wertvolle Beziehungen zur Bank. Je mehr Vertrauen die Bank durch das Entgegenkommen der Versicherungsgesellschaft bei einer Schadensregulierung zur Versicherung gewinnt, desto eher wird sie anderen Bankkunden zum Abschluß einer Versicherung raten, was ihr durch erhöhte Sicherheit ihrer Kredite wieder zugute kommt, das soll aber nicht heißen, daß sie die weitere Überwachung ihrer Kunden vernachlässigen darf.

Zahlenbeispiele aus der Praxis.

Im folgenden mögen einige Zahlenbeispiele aus der Wirtschaftspraxis das Funktionieren der Warenkreditversicherung veranschaulichen[78]).

a) Vertragsangebot an eine Textilfabrik.

Bei dem ersten handelt es sich um ein Angebot, das eine alte angesehene deutsche Spinnerei und Weberei im Sommer 1930 von einer deutschen Kreditversicherungsgesellschaft angetragen bekam. Die Textilfabrik hatte einen „Versicherungsantrag" (= Vordeklaration) auszufüllen, der folgendes Aussehen hatte:

---

[78]) Aus Gründen der Diskretion muß ich mir wirkliche Zahlen versagen; die hier und später mitgeteilten Zahlen lehnen sich aber in ihren Verhältnissen eng an praktische Zahlenbeispiele an, soweit eben sich die betreffenden Versicherungsnehmer zu Aufschlüssen bereitfanden.

Versicherungsantrag.

An die

Kreditversicherungs-A. G.

Wir ersuchen Sie, uns auf Grund nachstehender ungefährer Angaben ein beiderseits unverbindliches Angebot für einen

Delcrederevertrag (Pauschaldeckung)

zu machen.

1. a) Firma und Wohnsitz?	
b) Zweigniederlassungen?	
c) Inhaber?	
d) Gründungsjahr?	
2. a) Fabrikation? Handel? Vertretung? Falls Vertretung: Für wen? Tragen Sie das Delcredere? In welcher Höhe?	
b) Welche Arten von Waren liefern Sie?	Fabrikation von Baumwollgarnen und -geweben
c) Welche Länder beliefern Sie? (einzeln aufführen)	Deutschland und Nachbargebiete
3. Kundenkreis? Fabrikanten, Warenhäuser, Großhandel, Einzelhandel, Private? (Branchen der Abnehmer spezifizieren)	Ausrüstereien, Warenhäuser, Großhandel, Einkaufsverbände
4. a) Wieviel regelmäßige Kunden haben Sie?	etwa 350
b) Wieveil Kunden haben zur Zeit **offenstehende Salden** (einschl. Wechsel)?	etwa . . .
1. Davon sind kleinere Kunden	etwa 200 Kunden mit kleineren Krediten bis zu RM. 3000,—
2. mittlere Kunden	etwa 100 Kunden mit mittleren Krediten bis zu RM. 15 000,—
3. größere Kunden	etwa 20 Kunden mit größeren Krediten bis zu RM. 40 000,—
4. Kunden mit besonders hohen Salden?	etwa 6 Kunden mit Großkrediten von RM. 40 000,— bis RM. 120 000,—
5. a) Wie hoch ist die Summe Ihrer Außenstände einschl. hereingenommener Wechsel?	Durchschnittlich RM. 2 100 000,— + RM. 650 000,—
b) Verteilt auf wieviel Kunden?	In den Hauptlieferzeiten etwa 250
6. a) Innerhalb welcher Fristen (einschl. Wechsellaufzeit) zahlen Ihre Kunden?	Durchschnittlich 3 bis 6 Monate Längstens 8 Monate
b) Liefern Sie auf Abzahlung?	Nein

7. Wann sind Ihre Hauptlieferzeiten? Umsatz bleibt sich pro Monat ziemlich gleich, durchschnittlich RM. 1 100 000,— bis RM. 1 300 000,—

8. a) Welche Auskunfteien benutzen Sie? Schimmelpfeng, Bürgel

b) Welche Informationsquellen benutzen Sie außer diesen Auskunfteien? Vertreterberichte

c) Wer ist Ihre Bankverbindung? 3 D-Banken

d) Zugehörigkeit zu Großorganisationen? Baumwollindustrieller Verband

9. a) Wie läuft Ihr Geschäftsjahr? Vom 1. Januar bis 31. Dezember

b) Wie hoch war Ihr Umsatz

im Geschäftsjahr	1924?	RM. 18 200 000,—
	1925?	RM. 19 500 000,—
	1926?	RM. 12 250 000,—
	1927?	RM. 16 000 000,—
	1928?	RM. 14 000 000,—
	1929?	voraussichtlich RM. 12 000 000,—
Voraussichtlicher Umsatz	1930?	—.—

10. a) Wie hoch waren etwa Ihre Brutto- und Ihre Nettoverluste (Bruttoverluste abzüglich darauf eingegangener Quoten) aus Außenständen?

In den Jahren	Zahl der Verlustposten	Bruttoverluste RM.	Nettoverluste RM.	Waren darunter besonders hohe Einzelposten? Brutto	Netto
1924	3	13 400,—	9 400,—		
1925	12	65 500,—	35 200,—	—,—	—,—
1926	13	127 500,—	39 600,—	—,—	—,—
1927	6	21 350,—	10 400,—	—,—	—,—
1928	4	6 500,—	3 600,—	—,—	—,—
1929	10	123 100,—	100 300,—	(Späterhin betrug der endgültige Verlust nur 49 700,—)	

10. b) Davon Auslandsnettoverluste? 1925 1926 1927 1928 1929 1930
Auslandsumsatz ohne Bedeutung keiner

11. Waren Sie bereits gegen Zahlungsunfähigkeit Ihrer Kunden versichert?
Bei welcher Gesellschaft? bei der gleichen Versicherungsgesellschaft, an die der Versicherungsantrag gestellt wird

Von welcher Seite wurde die Versicherung aufgehoben?

Datum und Unterschrift

Angebot.

Auf Grund der Vordeklaration erhielt die Textilfabrik folgendes Angebot:

Prämie 1‰ des Gesamtjahresumsatzes[79]), mindestens RM. 12 000,— für das Jahr,

Höherdeckungsprämie für die über den unbenannten Höchstkredit hinausgehenden Kredite 0.5‰ des Jahresumsatzes, mindestens RM. 6000,— für das Jahr,

Selbstbeteiligung der Textilfabrik am Ausfall:

„Vorrisiko" an den Ausfällen eines Vertragsjahres 1,25‰ des Jahresumsatzes, mindestens 15 000.— RM. für das Jahr. Nach einem Vertragsjahr, in welchem die Gesellschaft eine Entschädigung zu leisten hat, erhöht sich der Mindestbetrag um ein Drittel der gezahlten Entschädigung (= „Aufstockung")

Die „Ausfallbeteiligung" beträgt von den über das Vorrisiko hinausgehenden und gedeckten Verlusten:
25 % für Forderungen in Deutschland und
33⅓ % für Forderungen in den deutschsprechenden Nachbargebieten.

Als Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft (Barzahlung) sind für jedes Vertragsjahr RM. 240 000.— vereinbart. Sie steigt jedoch um das Zwanzigfache des über die Mindestprovision hinaus bezahlten Provisionsbetrages für die Deckung der unbenannten Kunden. Analog verhält es sich im Falle der benannten Deckung.

Sonstige bemerkenswerte Vereinbarungen:

Die Deckung erstreckt sich nur auf Forderungen für gelieferte Garne und Gewebe.

Die für den Vertrag geltenden Absatzgebiete sind Deutschland und seine deutschsprechenden Nachbargebiete. (Diese sind alle einzeln der Reihe nach aufgeführt!)

Der höchste auf einen „unbenannten Kunden" gedeckte Kredit (die sogenannte „Blinddeckungsgrenze") beträgt RM. 15 000,—.

Als Unterlagen für den Vertrag gelten nur die Auskünfte der vier Ringauskunfteien.

Über neue Kunden ist bei Krediten über RM. 3000,— eine zweite Auskunft einzuholen, wenn die erste den gewährbaren Kredit nicht zweifelsfrei erkennen läßt. — Die Geltungs-

[79]) Die Bedingungen dieses Vertrages passen nur für diesen Vertrag und für das Jahr 1930! Sie dürfen nicht auf scheinbar ähnlich gelagerte Verhältnisse mechanisch übertragen werden (individuelle Kalkulation!). Sie werden entsprechend der Änderung des Kreditrisikos, wie noch an späteren Beispielen zu zeigen sein wird, stets wieder, selbst bei der gleichen Fabrik, von neuem variiert.

dauer einer Auskunft beträgt ein Jahr, es sei denn, daß durch eine spätere Auskunft oder Auskunftsergänzung das Krediturteil geändert wird, oder daß der Vertragsfirma Umstände bekannt geworden sind, die das bisherige Krediturteil als falsch erweisen, oder daß die Zahlungsweise des Kunden nicht mehr eine geordnete ist.

Die Textilfirma berechnete nun unter Zugrundelegung ihres seitherigen Verlustbildes, wie sich die Versicherung nach dem neuen Angebot für sie rentiert hätte.

Jahr	1924	1925	1926	1927	1928	1929	
Umsatz: in Mill.	18,2	19,5	12,25	16,00	14,00	12,00	RM.
Verlust: in RM.	9 400	35 200	39 600	10 400	3 600	49 700	RM.
Vorrisiko:	22 750	24 375	15 310	20 000	17 500	15 000	RM.
Aufstockung:	—,—	—,—	2 705	5 395	—,—	—,—	RM.
Ausfallbeteiligung:	—,—	2 705	5 395	—,—	—,—	8 675	RM.
Entschädigung der Versicherung:	—,—	8 120	16 190	—,—	—,—	26 025	RM.
Prämie:	18 200	19 500	12 250	16 000	14 000	12 000	
Nachprämie:	9 100	9 750	6 125	8 000	7 000	6 000	
Summa:	27 300	29 250	18 375	24 000	21 000	18 000	

Jahr	Von der Versicherung nicht gedeckte Verluste RM.	Prämienkosten RM.	Entschädigungsleistungen d. Versichg. RM.
1924	9 400,—	27 300,—	—,—
1925	27 080,—	29 250,—	8 120,—
1926	23 410,—	18 375,—	16 190,—
1927	10 400,—	24 000,—	—,—
1928	3 600,—	21 000,—	—,—
1929	23 675,—	18 000,—	26 025,—
Summa	97 565,—	137 925,—	50 335,—

Jahr	Verlustbild ohne Versicherung RM.		RM.
		Nichtgedeckte Verluste	97 565,—
		+ Prämienkosten	137 925,—
			235 490,—
1924	9 400,—	./. Entschädigung d. Versichg.	50 335,—
1925	35 200,—		
1926	39 600,—	Tatsächliche Verluste	185 155,—
1927	10 400,—	Ergebnis:	
1928	3 600,—	Verluste mit Versicherung	185 155,—
1929	49 700,—	./. Verluste ohne Versicherung	147 900,—
Summa	147 900,—		37 255,—

Für die Jahre 1924 bis 1929 hätte die Textilfabrik, wenn sie auf obige Bedingungen eingegangen wäre, RM. 37 255,— daraufgezahlt. Das zu behaupten ist aber insofern falsch, als für diese Jahre bereits ein anderer Vertrag lief. Hätte kein Vertrag bestanden, dann wären ihre Verluste durch das Fehlen der Schadensverhütung bei den Großkunden zweifellos höher ausgefallen. Die Höhe der verhüteten Schäden kann aber der Versicherte nie zahlenmäßig genau erfassen. Daraus ergibt sich folgender wichtiger Schluß: **Je mehr Schäden anfallen, desto zufriedener ist die Vertragsfirma mit der Versicherung. Je mehr Schäden also die Versicherungsgesellschaft verhütet, desto eher wird der Versicherte auf eine weitere Versicherung verzichten, weil er in seiner Rentabilitätsrechnung die Tatsache der Schadensverhütung meistens übersieht.**

Aus der Prämieneinnahme will aber die Versicherungsgesellschaft auch ihre Verwaltungskosten bestreiten, Reserven für Katastrophenjahre ansammeln und nicht zuletzt einen Gewinn erzielen. — Auf Grund der Erwägung, daß sie durch das Vertragsangebot zu schlecht gestellt wäre, verzichtete die Großtextilfabrik. Dadurch, daß sie die Bedingungen des Angebotes auf zurückliegende Verluste anwandte, beging sie einen Fehler. Sie ging von der Überlegung aus, daß sie keine größeren Verluste als 1926 und 1929 erleiden könne, während die Versicherungsgesellschaft daneben noch die Zukunftsaussichten einschätzte, die wenig Erfreuliches boten.

Eine Frage wird sich wohl jede für die Kreditversicherung interessierte Firma vorlegen: Wie groß müssen die Verluste eines Jahres sein, damit ich von der Versicherungsgesellschaft ebensoviel ersetzt bekomme, als ich ihr durch Prämienzahlung geleistet habe? Diesen Nettoverlust nennt man den „Rentpunktverlust“[80]).

Zeichenerklärung: R = Rentpunktverlust,
E = Entschädigung,
V = Nettoverlust,
P = Prämie,
S = Selbstbehalt (oder Vorrisiko).

Die allgemeine Formel für die Errechnung des Rentpunktverlustes R ergibt sich aus der Überlegung, daß die Entschädigung E gleich Prämie P und der Nettoverlust V gleich dem Rentpunktverlust R zu setzen ist.

Beträgt weiter die durchschnittliche Ausfallbeteiligung des Versicherten a % oder $\frac{a}{100}$, jene des Versicherers somit $\frac{100 - a}{100}$,

so ist

$$E = \frac{100 - a}{100} \times (V - S);$$

[80]) Tschelnitz a. a. O. S. 70.

Im Spezialfalle des Rentpunktverlustes folgt:

$$P = 100 - a \times \frac{(R - S)}{100}$$

und daraus:

$$R = S + \frac{100}{100 - a} \times P;$$

in andere Form gebracht:

$$R = S + P + \frac{a}{100 - a} \times P.$$

Für unseren Fall angewandt, ergibt sich unter Zugrundelegung des Mindestumsatzes:

Prämie	= 1	‰ vom Umsatz
Nachprämie	= **0,5**	**‰ vom Umsatz**
P	= 1,5	‰ vom Umsatz
S	= 1,25	‰ vom Umsatz
A	= 25	% des Ausfalles.

In die Formel eingesetzt, ergibt sich:

$$R = 1{,}25 + 1{,}50 + \frac{25}{100 - 25} \times 1{,}50 = 3{,}25\ ‰.$$

Erst, wenn die Verluste 3,25 ‰ des Umsatzes überstiegen haben, tritt eine Verlustdeckung von seiten der Versicherungsgesellschaft ein, die über die Prämienzahlung der versicherten Firma hinausgeht, d. h. erleidet die Versicherungsgesellschaft einen Verlust. Dieser Rentpunktverlust erhöht sich aber noch etwas in Krisenjahren um die nicht im voraus bestimmbare Aufstockung.

Forscht man nun nach, wie der Versicherer annähernd zu diesem Rentpunktverlust gekommen ist, dann empfiehlt es sich, die Ziffern der Vordeklaration zueinander in Beziehung zu setzen:

Jahr	gemeldete Umsätze RM.	gemeldeter Nettoverlust RM.	Nettoverluste in Promillen des betreffenden Jahresumsatzes
1924	18 200 000,—	9 400,—	0,516 ‰
1925	19 500 000,—	35 200,—	1,800 ‰
1926	12 250 000,—	39 600,—	3,232 ‰
1927	16 000 000,—	10 400,—	0,650 ‰
1928	14 000 000,—	3 600,—	0,257 ‰
1929	12 000 000,—	100 300,—*)	8,358 ‰

*) gemeldeter Nettoverlust, nicht tatsächlicher! siehe S. 103 dieser Arbeit.

Aus ihrem übrigen Portefeuille wußte die Versicherungsgesellschaft, daß eine Krise im Frühjahr 1928 eingesetzt hatte, die bei Ausarbeitung des Vertragsangebotes noch immer andauerte. Entweder geht sie von der Verlustpromillezahl des Krisenjahres 1926 in ihrem Angebot als Basis aus oder sie nimmt das Mittel der Jahre nach 1926 als Ausgangspunkt. In beiden Fällen kommt man etwa zu der gleichen Zahl. Jedenfalls ist soviel sicher, daß die Versicherungsgesellschaft hierin vorsichtig zu Werke ging!

Über die Entstehung der Prämie und des Selbstbehaltes läßt sich nichts Näheres sagen. Vermutlich berechnet die Gesellschaft zuerst die Prämie und setzt sie in die Formel ein, um zu einem konstruierten Selbstbehalt zu gelangen. In ihrer Propaganda behaupten die Versicherungsgesellschaften zwar, der Selbstbehalt entspräche den durchschnittlichen Regelverlusten, was sich aber, an der Vordeklaration betrachtet, bezweifeln läßt: nimmt man das Mittel der Verluste der sechs Jahre, so erhält man 2.47 ‰. Vernachlässigt man die Krisenjahre im Ansatz, weil für sie der Versicherer einspringen muß, so beträgt das Ergebnis 0.806 ‰, die sich, vielleicht noch um einen geringen Gefahrenzuschlag erhöht, als Schadensselbstbeteiligung rechtfertigen ließen. Zweifellos ist — soweit das ein Außenstehender beurteilen kann — das im Angebot geforderte Vorrisiko nach obiger Aussage etwas zu hoch, da obendrein noch die Ausfallbeteiligung hinzukommt. Der Schadensselbstbehalt des Versicherten beträgt nämlich im ganzen:

3,25 ‰ — 1,50 ‰ = 1,75 ‰.

Der Mantelvertrag.

Die zweite Art der Gesamtumsatzversicherung ist der Mantelvertrag. Nach Durchsicht der Vordeklaration gibt die Versicherungsgesellschaft eine niedrige Blinddeckungsgrenze (z. B. im Falle der Großtextilfarik RM. 3000,—) an; alle Kunden, deren Kredite seither darüber hinausgingen, sind der Versicherungsgesellschaft in einer Liste namentlich nach Kreditbetrag und Zahlungsbedingungen aufzugeben und werden für ein Jahr limitiert. Steht die Vertragsfirma vor einem Abschluß mit einem Kunden, dann weiß sie, wie weit sie ihm ohne Anfrage einen gedeckten Kredit zugestehen darf. Will sie aber eine höhere Summe geben, dann hat sie es der Versicherungsgesellschaft mitzuteilen und deren Genehmigung abzuwarten. Der Vorteil dieser Deckungsart für die Versicherungsgesellschaft liegt in der Kenntnis des Obligos und der Möglichkeit der Deckungssperre für spätere Lieferungen.

Der frühere Vertrag der Textilfabrik war ein Mantelvertrag und erhielt folgende Bedingungen:

Blinddeckungsgrenze RM. 3000,— . Alle Kredite, die höher sein sollten, mußten jeweils zuvor der Versicherungsgesellschaft zur Prüfung angemeldet werden, die jedoch keine Nachprämie erhob.

Die Prämie errechnete sich aus 0,6 % der Außenstände bei Quartalsschluß. Diese waren vierteljährlich zu melden und der Jahresdurchschnitt wurde als Bemessungsgrundlage genommen. Dazu kam ein Unkostenzuschlag von 15 %. RM. 3000,— waren im voraus zu entrichten.

Die Schadensmitbeteiligung der Vertragsfirma setzte sich zusammen aus:

a) einem Vorrisiko von RM. 15 000,—,
b) einer Ausfallbeteiligung von nur 10 %,
c) keiner Aufstockung.

Der Vertrag, der im Vergleich zum späteren Pauschalangebot günstigere Bedingungen (für die Textilfabrik) aufwies, befriedigte die Versicherungsnehmerin in ihren Erwartungen[81]). Als er abgelaufen war, brachte der Versicherer das neue Angebot ein, das aber als „zu teuer" abgelehnt wurde. Jetzt kann man nachträglich erwähnen, daß das tatsächlich nicht der Fall gewesen ist. — Bereits vor 1929 hätte der Versicherer gerne die Bedingungen nach den inzwischen von ihm gesammelten Erfahrungen durch Erhöhung der Ausfallbeteiligung u. ä. m. abgeändert, wenn er sich nicht selbst die Hände auf fünf Jahre gebunden gehabt hätte.

Die Methode, nach der Höhe der durchschnittlichen Außenstände die Prämien zu bemessen, erscheint angemessener als die Zugrundelegung des Gesamtjahresumsatzes einschließlich der Bargeschäfte. Andrerseits trägt aber die erste Art der Prämienberechnung nicht der Tatsache Rechnung, daß beim Sinken des Umsatzes und damit auch der Prämie die Verluste anzuschwellen pflegen.

b) Verträge aus der Industrie der Steine und Erden.

ba) Versicherung eines Steinmetzgroßunternehmens.

Das erste Beispiel schildert die Versicherung eines Steinmetzgroßunternehmens durch zwei aufeinanderfolgende Verträge.

Die Laufzeit des einen Vertrages reichte vom Herbst 1928 bis Herbst 1931. Nach Schluß der Vertragszeit wurde der Vertrag von dem Versicherer einseitig gekündigt. Im Anschluß an die Kündigung versuchte der Versicherer den Vertragspartner zum Abschluß eines nach den gemachten Erfahrungen abgeänderten neuen Vertrages zu bewegen, hatte jedoch damit keinen Erfolg. Aus der Vordeklaration seien der Kürze halber nur die wichtigsten Daten mitgeteilt. Die Abnehmer der versicherten Firma setzten sich aus Baufirmen und Handwerksmeistern zusammen. Die zu deckenden Absatzländer waren Deutschland und seine größeren europäischen Nachbarstaaten, Kanada und die U.S.A.

Die Kundenzahl betrug ungefähr 650,
davon erhielten etwa

520 Kunden Kredite bis zu RM. 700,—,
70 Kunden Kredite bis zu RM. 2000,—,
60 Kunden Kredite bis zu RM. 8000,—.

Das durchschnittliche Kreditziel betrug 90 Tage, das längste Kreditziel betrug 6 Monate.

Die seinerzeitigen Außenstände betrugen etwa RM. 75 000, — und verteilten sich auf etwa 100 Kunden.

---

[81]) Leider wurden mir die Entschädigungsleistungen der Versicherungsgesellschaft von der versicherten Firma wohl mit Absicht nicht bekanntgegeben.

Die Umsätze der letzten drei Geschäftsjahre waren:

1925 RM. 450 000,—
1926 RM. 520 000,—
1927 RM. 470 000,—
1928 RM. 420 000,— (vorläufiges Ergebnis!)

Der Auslandsumsatz machte etwa ein Drittel des Gesamtumsatzes aus.

Die Brutto- und Nettoverluste der drei letzten Vorkriegsjahre wie der Jahre ab 1924 sind völlig unbedeutend. Das Gleiche galt auch für das angebrochene Geschäftsjahr. Dubiosen waren keine vorhanden. Erwähnenswert ist noch die Frage des Versicherers, ob die Firma in den Vorkriegsjahren höhere Gesamtverluste erlitten habe als der höchste Gesamtjahresverlust eines Jahres ab 1924 betragen habe, wann und in welcher Höhe dies gewesen sei und ob sich darunter ein besonders großer Verlust befunden habe. — Die Frage wurde verneint. Zuletzt folgt der Nachsatz, daß „vorstehende verbindliche Erklärungen" nach bestem Wissen und Gewissen vollständig und richtig abgegeben worden seien. Durch ihre Unterschrift erklärte die Firma, daß ihr bezüglich keines ihrer für die Deckung in Betracht kommenden Kunden Umstände bekannt seien, die den Kunden als zahlungsunfähig oder eine Kreditgewährung an ihn als gefährdet erscheinen ließen. Sie verpflichtete sich, sich an ihren Antrag 30 Tage gebunden zu halten.

Die Fragestellung des Antrages kann als für die Risikobeurteilung hinreichend bezeichnet werden. — Der Nachsatz bezüglich der Vollständigkeit und Richtigkeit der gemachten Angaben ist im Hinblick auf die Kalkulation unbedingt notwendig und beweist zugleich, daß eine Kreditversicherung nur auf dem Boden absoluten gegenseitigen Vertrauens zustandekommen kann und gedeiht. — Die Frist von 30 Tagen bis zur Übersendung der Police hängt mit der Prüfung des Vertragspartners durch die Versicherungsgesellschaft und mit dem Genehmigungszwang der Vertragsbedingungen durch die Zentrale der Versicherung zusammen. Denn die Zentrale ist hierfür allein zuständig und das mit Recht, weil nur sie allein den gesamten Versicherungsbestand überblicken und so das richtige Branchenmischungsverhältnis und die jeweiligen Prämien ausfindig machen kann.

Vertrag.

Auf Grund der Vordeklaration erhielt die Firma folgenden Versicherungsvertrag:

Die Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft beträgt für das Vertragsjahr RM. 13 000,— zuzüglich des Fünfzehnfachen der über die Mindestprämie hinaus für die Deckung der unbenannten Kunden bezahlten Prämie.

Dafür ist als Prämie zu bezahlen 1‰ des Gesamtjahresumsatzes, mindestens RM. 650,— für das Jahr. — Ihre Höhe weist darauf hin, daß der Versicherer mit einer erheblichen Steigerung der Umsätze rechnete.

Bei der Schadensselbstbeteiligung des Versicherten fällt das Vorrisiko weg (da in der Vordeklaration keine Verluste aufgeführt wurden!). Nach einem Jahr aber mit einer

Entschädigungsleistung der Versicherungsgesellschaft soll ein Viertel der gezahlten Entschädigung als Vorrisiko gelten.

Die Ausfallbeteiligung gliedert sich auf in:

25 % der Nettoverluste bei Ausfällen in Deutschland und in den U. S. A.,

33⅓ % bei Ausfällen in England, Holland, Belgien, Schweiz, Kanada,

40 % bei Ausfällen in Deutsch-Österreich, Frankreich, Italien.

Nimmt man, da der Auslandsumsatz nur ein Drittel des Gesamtumsatzes ausmacht, eine durchschnittliche Ausfallbeteiligung von rund 30 % an, dann liegt der Rentpunktverlust bei RM. 930,—, d. h. von diesem Betrag ab nach oben beginnt der Pauschalvertrag für die Versicherungsgesellschaft, in einem Vertragsjahr passiv zu werden.

An sonstigen Bedingungen sind noch bemerkenswert:

a) die Blinddeckungsgrenze ist mit RM. 2000,— festgesetzt. Wie schon besprochen, fallen unter den höchsten auf einen „unbenannten Kunden" gedeckten Kredit 90 v. H. der Kunden des Versicherten,

b) Geltung haben nur die Auskünfte der vier Ringauskunfteien,

c) über neue Kunden ist bei Krediten über RM. 200,— eine zweite Auskunft einzuholen, wenn die erste den gewährbaren Kredit nicht zweifelsfrei erkennen läßt.

d) Die Dauer der Haftungsfrist der Versicherungsgesellschaft erstreckt sich auf äußerst 9 Monate,

e) ebenso muß der Kunde innerhalb längstens 9 Monaten bezahlen, wenn seine Zahlweise eine „geordnete" sein soll.

Der Vertragspartner hatte von dem Versicherer noch längere Haftungsfristen gewünscht, wurde aber von ihm eines anderen belehrt: es sei eine Erfahrungstatsache, daß die Höhe des Risikos wesentlich von der Länge des Kreditzieles beeinflußt werde. Deshalb könne die Versicherungsgesellschaft grundsätzlich keine derart außergewöhnlich langfristigen Risiken am Rückversicherungsmarkt unterbringen. Die langen Zahlungsziele entstünden ausnahmslos durch spätere Prolongationen. Es sei zugegeben, daß sich da und dort einmal eine längere Überschreitung des Zahlungszieles nicht ganz vermeiden lasse und die Versicherungsgesellschaft gestehe dann zwar eine Haftfristverlängerung für alte Lieferungen zu, müsse aber in beiderseitigem Interesse neue Lieferungen ausschließen.

Man kann sich, wenn man den ganzen Vertrag überblickt, des Eindrucks nicht ganz erwehren, daß der Versicherer in unserem neuen Beispiel experimentell tastend den seiner Risikoübernahme angemessenen Preis zu finden trachtet, zumal ihm hier ein wichtiger Anhaltspunkt für seine Kalkulation, ein Verlustbild der Vergangenheit abgeht. Er kann höchstens die Insolvenzstatistik der Industriegruppe Steine und Erden zu Rate ziehen, um die Tendenz der Entwicklung des Kreditrisikos zu studieren. Unter Umständen kann er vielleicht noch die Situation ähnlicher Firmen der Steinindustrie, die zu seinem Versicherungsportefeuille bereits gehören, beim Ansatz der „Vertragsbelastung", d. i. der Prämie und der Schadensselbstbeteiligung, mit berücksichtigen.

Verlauf des Vertrages.

1928/29 betrug der Gesamtumsatz der versicherten Firma . . . . . RM. 585 000,—, betrug die Prämie (einschließlich Versicherungssteuer) . . . . . RM. 685.—, die Nettoausfälle waren kaum der Rede wert, sodaß keine Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft stattfand.

1929/30 betrug der Gesamtumsatz der versicherten Firma . . . . . RM. 680 000,—, betrug die Prämie (einschließl. Steuer) RM. 715.—, die Nettoausfälle betrugen insgesamt RM. 1010.—, von ihnen wurden RM. 140,— von der Versicherungsgesellschaft als nicht gedeckt abgelehnt, sodaß die durch die Versicherung gedeckten Nettoausfälle RM. 870.— ausmachten. Die Ausfallbeteiligung betrug RM. 215.—, sodaß sich eine Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft in Höhe von RM. 655,— ergab.

1930/31 betrug der Gesamtumsatz der versicherten Firma . . . . . RM. 799 825,—, betrug die Prämie (einschließl. Steuer) RM. 840.—, die Nettoausfälle betrugen insgesamt RM. 2925.—, von ihnen wurden RM. 365.— als nicht gedeckt abgelehnt. Die restlichen RM. 2560,— setzten sich bezeichnenderweise in der Hauptsache aus zwei Großverlusten zusammen. Der eine betrug RM. 832,— und war auf Grund eines Auskunftsurteils „Kredit bis RM. 1500.— zulässig" gegeben worden; der andere betrug RM. 1600.— und war auf Grund des Urteils „Kredit bis RM. 2000.— zulässig" eingeräumt worden. Sie endigten mit einer fruchtlosen Pfändung und mit einem mangels Masse abgelehnten Konkurse.

Die Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft betrug RM. 1800,—.

Die Schadensabrechnung sah folgendermaßen aus:

Gedeckte Nettoausfälle	RM. 2560,—
./. ¼ Aufstockung a. d. Vorjahrsentschädigung	RM. 160,—
	RM. 2400,—
./. 25 % Ausfallbeteiligung	RM. 600,—
Zahlung der Versicherungsgesellschaft . . .	RM. 1800,—

Um das Funktionieren des Vertrages richtig würdigen zu können, empfiehlt es sich, die Kosten und die Erträge einander gegenüberzustellen:

Jahr	Prämienkosten RM.	Leistungen der Versicherungsgesellschaft RM.
1928/29	685,—	—,—
1929/30	715,—	655,—
1930/31	840,—	1800,—
Summa	2240,—	2455,—

Das Ergebnis des Vertrages ist ein Überschuß von RM. 215,— Schadenszahlung zugunsten der versicherten Firma. Der Vertragsabschluß hatte sich also gelohnt, ja mehr als gelohnt, wenn man noch an die zahlenmäßig nicht erfaßbaren verhüteten Schäden denkt.

Wie verwertet nun die Versicherungsgesellschaft die beim 1. Vertrag gesammelten Erfahrungen und wie sucht sie der seit 1928 völlig veränderten wirtschaftlichen Situation in einem neuen Vertragsentwurf Rechnung zu tragen?

2. Vertrag (Angebot).

Der Versicherer erhöht die Prämie von 1,0 ‰ auf 1,9 ‰ des Gesamtjahresumsatzes und die Mindestprämie auf RM. 1300,— gegen früher RM. 650,—.

Er erhöht das Vorrisiko um 4,1 ‰ (des Gesamtjahresumsatzes); während er 1928 noch ohne jedes Vorrisiko auskommen zu können glaubte, setzte er es nun auf 4,1 ‰ fest. Als Mindestvorrisiko fordert er RM. 2925,—, nämlich einen Betrag, der den Nettoausfällen des vorhergegangenen Jahres insgesamt entspricht. Daraus ersieht man, daß er mit einer weiteren Verschärfung der Krise rechnete! Denn man kann doch nicht gut behaupten, daß ein solch hohes Vorrisiko den aus der kaufmännischen Erfahrung bekannten „Regelverlusten“ entspricht!

Er erhöht die „Aufstockung“ von ¼ auf ⅓ der Vorjahrsentschädigung.

Er erhöht die Ausfallbeteiligung für die einzelnen Gruppen von gleichgearteten Absatzgebieten, z. B. für Forderungen in Deutschland von 25% auf 33⅓%, für Forderungen in England, Holland, Belgien, Schweiz, Tschechoslowakei, Kanada von 33⅓ % auf 40 %.

Als Gegenwert für die Prämienkosten bot der Versicherer einen Schadensersatz bis zur Höchstleistung von RM. 26 000,— für das Vertragsjahr an. Für den Versicherungsvertrag war eine Laufzeit von drei Jahren vorgesehen. Bei günstigem Schadensverlauf des Jahres 1932 wären seine Bedingungen sicherlich von der Versicherungsgesellschaft nach sonst üblicher Weise gemildert worden.

Leider können keine Angaben über den Schadensverlauf und die Entschädigungsleistungen der Versicherungsgesellschaft gemacht werden, da das 2. Vertragsangebot von der Gegenseite als „zu teuer“ abgelehnt wurde. — Der Versicherer versuchte zwar durch ein drittes Angebot mit günstigeren Bedingungen: Prämie 2 ‰, Vorrisiko nur 3,5 ‰ gegen 4,1 ‰ sie zu einem Neuabschluß zu bewegen, jedoch ohne Erfolg!

An sonstigen Bedingungen des 2. Vertragsangebotes sind noch erwähnenswert:

a) die Festsetzung des Höchstkredites für unbenannte Kunden mit RM. 1500,—, früher RM. 2000,—;

b) die Pflicht, bei „neuen" Kunden bei Krediten über RM. 700,— stets eine zweite Auskunft ebenso wie im Zweifelsfalle bei Krediten unter RM. 700,— einholen zu müssen; früher war das schon bei RM. 200,— der Fall. — Neu ist die Auflage für den Versicherungsnehmer auch bei „alten" Kunden bei Krediten über RM. 1000,— jedes Jahr eine Auskunft einzuholen, wohl um zu befürchtende Überraschungsverluste, ähnlich der zwei Großverluste, eher hintanzuhalten;

c) Verlängerung der Haftungsfrist der Versicherungsgesellschaft von 9 auf 10 Monate. Ist die Forderung innerhalb dieser Frist nicht bezahlt, so hat der Versicherungsnehmer spätestens 14 Tage nach Ablauf der Haftungsfrist der Gesellschaft Mitteilung zu machen. Diese Mitteilung gilt als Antrag auf Weiterversicherung der überfälligen Forderung. Die Gesellschaft wird entweder dem Antrag auf Weiterversicherung unter entsprechender Verlängerung der Haftungsfrist gegen eine Sonderprämie von 1 % für das angefangene Vierteljahr aus der Fakturensumme stattgeben[82]), oder ein Vorgehen unter Aufrechterhaltung des vertragsmäßigen Versicherungsschutzes bis zum Eintritt des Versicherungsfalles, spätestens bis zum Ablauf des Vertrages verlangen (um noch zu retten, was zu retten ist!). — Dieser scharfe Ton bei der Abwicklung verschleppter Versicherungsfälle erklärt sich aus den trüben Erfahrungen, die man mit solchen Fällen gehabt hatte; denn die mangels Masse abgelehnten Konkurse hatten im Verhältnis zu den Konkursen überhaupt von 14,1 % im Jahre 1929 eine Steigerung auf 17,55 % im Jahre 1930 bei der Industrie der Steine und Erden — aber auch in der gesamten Wirtschaft — erlebt, wie ein Blick in das Statistische Jahrbuch für das Deutsche Reich lehrt.

Erfolgt die Mitteilung des Zahlungsverzuges nicht binnen 14 Tagen nach Ablauf der Haftungsfrist, dann hat der Versicherungsnehmer auf eine Weiterversicherung der überfälligen Forderung verzichtet. In einem solchen Falle erlischt der Versicherungsschutz für die bis zum Ablauf der Haftungsfrist getätigten Lieferungen an den säumigen Schuldner. — Die geschilderten Bedingungen bei der Haftfristverlängerung bedeuten zweifellos einen Fortschritt des Versicherers in der Ausmerzung untauglicher Risiken aus seinem Versicherungsbestande und verfehlen auch ihre erzieherische Wirkung auf den Warenkreditgeber nicht!

[82]) Vor 1930 erwähnen die Vertragsbedingungen nichts von einer solchen Sonderprämie!

Der Rentpunktverlust liegt bei den genannten Bedingungen für das erste Vertragsjahr bei rund RM. 5525,—[83]); verliefe ein Vertragsjahr schadensfrei, dann würde er später bei RM. 4920,— liegen.

Nimmt man nun den Eintritt des äußersten Vertragsfalles für den Versicherten an, dann hätte dieser gegen Zahlung von RM. 1300,— eine Gegenleistung bis rund RM. 20175,— von seiten der Versicherungsgesellschaft erwarten dürfen, während er beim 1. Vertrag gegen Zahlung einer Prämie von RM. 650,— auf eine Gegenleistung von rund RM. 12025,— im Jahre hätte rechnen dürfen.

Man kann sich beim Vergleich der beiden Ziffern des Eindrucks nicht erwehren, daß im 2. Falle die Kreditversicherung auf eine Katastrophenversicherung hinsteuert, eine Auffassung, die in der vom Versicherer geführten Korrespondenz jener Zeit mit einem anderen Versicherungsinteressenten einer verwandten Branche ihre Bestätigung findet.

Wohl am aufschlußreichsten ist, was die dauernde Variation der Vertragsbedingungen analog der dauernden Variation der wirtschaftlichen Verhältnisse und des daraus resultierenden veränderten Kreditrisikos betrifft, die Reihe von Verträgen, die von 1927 ab bis zum Frühjahr 1932 von einer Porzellanfabrik mit der gleichen Kreditversicherungsgesellschaft abgeschlossen worden sind.

bb) Versicherung einer Porzellanfabrik. Vordeklaration.

Aus der Vordeklaration seien wiederum nur die wichtigsten Daten mitgeteilt. Die Porzellanfabrik stellt Geschirr, Kunstgegenstände und elektrotechnisches Porzellan her. Die zu deckenden Absatzländer waren neben Deutschland fast alle größeren Kulturländer der Erde. Der Abnehmerkreis setzte sich aus dem Einzelhandel, dem Großhandel und Warenhäusern zusammen.

Die Kundenzahl betrug ungefähr 700 Kunden,
davon erhielten etwa

520 Kunden Kredite bis zu RM. 350,—
150 Kunden Kredite bis zu RM. 1200,—
45 Kunden Kredite bis zu RM. 5200,—
3 Kunden Kredite von RM. 5200,— und mehr bis RM. 10000,—.

Das durchschnittliche Kreditziel betrug 6 Wochen, das längste Kreditziel betrug 4 Monate.

Der geschätzte Umsatz des Jahres 1925 betrug RM. 1600000,—.

Die Nettoverluste der drei letzten Vorkriegsjahre betrugen im Durchschnitt 100—200 Mark, es waren im Jahr

[83]) einschließlich der Aufstockung von RM. 600.—, d. i. einem Drittel der Zahlung der Versicherungsgesellschaft des Jahres 1930/31.

der Zahl nach in der Regel 4 bis 5. Im Jahre 1924 waren es 5 Nettoverluste mit einer Gesamtsumme von RM. 3000,—, darunter befand sich ein Großverlust mit RM. 2200,—. Im Jahre 1925 waren es 10 mit einer Gesamtsumme von RM. 5700,— und einige notleidende mit RM. 1300,—.

Der erste Vertrag, der im Frühjahr 1926 zustande kam, war ein Übergangsvertrag und hatte folgendes Aussehen:

1. Vertrag (vom Frühjahr 1926).

Die Vertragsdauer wird mit einem Jahr (!) festgesetzt. Muß die Versicherungsgesellschaft nach diesem Jahr zahlen, dann muß der Vertrag noch ein zweites Jahr laufen.

Dieser Satz scheint unserer früheren Forderung und Behauptung, die Pauschalverträge müßten mindestens eine Laufzeit von drei Jahren haben, zu widersprechen, tut es aber nur halb. Mit wohlüberlegter Absicht wurde die Vertragsdauer vom Versicherer so kurz bemessen; denn der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses fällt in eine schwere deutsche Wirtschaftskrisis, wie folgende Zahlen beweisen:

Vom Mai bis September 1925 fielen in jedem Monat rund 1100 Konkurse und Geschäftsaufsichten an,

im September waren es: 1370,
im Oktober waren es: 1800,
im November waren es: 2300,
im Dezember waren es: 3050,
im Januar 26 waren es: 3650[84]).

Die Versicherungsgesellschaft sagt sich also, daß es unrichtig sei, ein Krisenjahr als Ausgangspunkt für die Kalkulation mehrjähriger Verträge zu verwenden. Sie paßt daher ihre Vertragsbedingungen den derzeitigen Auswirkungen der Krise in der Firma des Versicherungssuchers an und nimmt sie als fiktive Grundlage für das unmittelbar folgende Jahr an. Hält die Krise länger an, dann vergrößert sich die Verlusthöhe mit großer Wahrscheinlichkeit, wodurch der Versicherer zum „Leidtragenden" werden muß. Der Vertrag muß deshalb noch ein weiteres Jahr zu den alten Bedingungen in Geltung bleiben, damit der Versicherer sich an den Prämienzahlungen der Vertragsfirma wenigstens wieder einigermaßen „erholen" kann. Verläuft das Jahr ohne Entschädigungsleistung, d. h. legt sich der Sturm der Reinigungskrise, dann kann an den Abschluß eines Vertrages mit mehrjähriger Dauer zu gemilderten Bedingungen gedacht und eine für beide Vertragsteile annehmbare Ausgangsbasis aufzufinden getrachtet werden. Bezeichnend ist an dem Ganzen die Zuversicht der Versicherungsgesellschaft, daß die Krise — die sie als eine „Reinigungskrise von faulen Inflationsblüten" betrachtet —, nicht länger als 2 bis 2½ Jahre dauere.

[84]) Vgl. Geschäftsbericht der Hermes Kreditversicherung für 1925.

Die Vertragsbedingungen sind demnach als Krisenübergangsbedingungen einzuschätzen.

Die Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft beträgt für das Vertragsjahr RM. 125 000,—.

Dafür sind als Prämie 2‰ vom Umsatz, mindestens RM. 3200,— für das Jahr zu bezahlen.

Die Schadensselbstbeteiligung der versicherten Firma setzt sich zusammen:
aus einem Vorrisiko von RM. 7000,—,
aus der Ausfallbeteiligung von:
25 % bei Ausfällen in Deutschland,
40 % bei Ausfällen in den kleineren Balkanstaaten und Finnland,
33⅓ % bei Ausfällen in den übrigen Ländern.

Das Vorrisiko darf aber bei einem Umsatz von RM. 3 000 000,— und darüber hinaus nicht weniger als 2,5 ‰ des betreffenden Jahresumsatzes betragen.

Die Versicherungsgesellschaft bemißt demnach das Vorrisiko wiederum[85]) genau so hoch als den Gesamtschaden im Jahre 1925. Zum andern rechnet sie mit einem großen Konjunkturaufschwung, wenn sie von sich aus einen Umsatz von 3 Millionen RM. erwartet.

Errechnet man den Rentpunktverlust, dann erhält man einen Betrag von RM. 11 140,—, von dem an der Versicherte von der Versicherungsgesellschaft mehr herauserhält, als er ihr bezahlt hat.

Die Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft erscheint als relativ recht hoch: sie beträgt etwa das neununddreißigfache der Prämie!

Sonstige Vereinbarungen:

Als Höchstkredit für unbenannte Kunden wurde die Summe von RM. 5200,— festgelegt.

Die Haftungspflicht der Versicherungsgesellschaft war äußerst 7 Monate.

Bei neuen Kunden ist bei Krediten über RM. 3250,— eine zweite Auskunft einzuziehen, wenn die erste den gewährbaren Kredit nicht zweifelsfrei erkennen läßt.

Verlauf des 1. Vertrages.

Was den Schadensverlauf des Vertrages betrifft, so hat eine Entschädigungszahlung der Versicherungsgesellschaft nicht stattgefunden. Der Jahresumsatz betrug entgegen der Erwartung des Versicherers nur RM. 1 700 000,—, woraus sich eine Prämie von RM. 3570,— ergab. — Im Anschluß an den Kurzvertrag kam im Frühjahr 1927 ein zweiter Vertrag zustande. Wie vorsichtig und tastend die Versicherungsgesellschaft auch beim zweiten Vertrage zuwege ging, zeigen die neuen Bedingungen.

[85]) Vgl. das auf S. 113 dieser Arbeit über das Vorrisiko Gesagte!

2. Vertrag (vom Frühjahr 1927 bis Frühjahr 1929).

Die Vertragsdauer beträgt zwei Jahre.

Die Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft beträgt für das Vertragsjahr RM. 125 000,—.

Die Prämie beträgt 2‰ vom Umsatz, mindestens RM. 3200,— für das Jahr, die Zuschlagsprämie beträgt für Limite über dem unbenannten Höchstkredit von RM. 3250,— (vorher RM. 5200,—)

0,8 % bei Deutschland aus dem über RM. 3250,— hinausgehenden Betrag,

1,2 % beim gesamten europäischen Ausland ohne Rußland und die noch aufzuführenden Staaten aus dem RM. 3250,— überschießenden Betrag,

1,5 % bei den neu aufzunehmenden Ländern — Neuaufnahme durch den Exportkreditversicherungsvertrag mit dem Reiche möglich — Luxemburg, Saargebiet, die baltischen Randstaaten, Polen, die Balkanländer und die europäische Türkei.

Wegen des sehr uneinheitlichen Risikos wird auch die Schadensselbstbeteiligung der versicherten Firma sehr spezialisiert.

Das Vorrisiko beträgt:

a) RM. 150,— von jedem abgerechneten Nettoausfall, im voraus vor dem unter b) vereinbarten Betrage.

b) RM. 700,—, jedoch nicht weniger als ¼ ‰ des Jahresumsatzes.

Die Ausfallbeteiligung beträgt:

a) 25 % bei Ausfällen in Deutschland;

b) für das gesamte europäische Ausland (ohne Rußland und die neu in die Versicherung aufzunehmenden Länder) ist eine Franchise von RM. 150,— von jedem Nettoausfall und eine einheitliche 30%ige Ausfallbeteiligung festgesetzt.

c) Für die übrigen exotischen europäischen Absatzgebiete beträgt die Franchise RM. 300,— und die Ausfallbeteiligung ebenfalls 30 %.

Bei den neu aufzunehmenden Ländern verpflichtet sich die Porzellanfabrik, die jeweils anfallenden Risiken eines Monats nach Ablauf desselben namentlich aufzugeben, wobei die Versicherungsgesellschaft den Kreditentscheidungen der Porzellanfabrik innerhalb des Höchstkredites zu folgen hat. Für neue Lieferungen ist der Versicherungsgesellschaft ein Ausschluß- bzw. Einschränkungsrecht in begründeten Fällen eingeräumt.

Zum Vorrisiko ist zu bemerken, daß die Einsetzung einer Franchise von RM. 150,— bzw. RM. 300,— das Zahlungsrisiko der Versicherungsgesellschaft bei jedem einzelnen Kredit stark herabmindert, nicht ohne guten Grund! Denn das unbekannte Obligo einer Kundenzahl von 700 Kunden einer Porzellanfabrik kann sich in Jahren mit ausgesprochener Insolvenzhäufung verhängnisvoll für den Kreditversicherer auswirken, zumal, wenn sich darunter

über 500 Kunden mit Kleinkrediten bis zu RM. 350,— befinden, deren Überprüfung von seiten des Versicherers zu umständlich und zu teuer ist, die aber in der Krise mit ihrer nachfolgenden Konsumgütereinschränkung zu einem beträchtlichen Teil zweifelhaft oder uneinbringlich werden.

Die Haftungsfrist der Versicherungsgesellschaft erstreckte sich über 9 Monate gegen früher 7 Monate.

Verlauf des 2. Vertrages (vom Frühjahr 1927 bis Frühjahr 1929).

Was den Schadensverlauf anlangt, wurde mir leider von der Porzellanfabrik, vermutlich aus Geschäftsrücksichten, die Höhe der tatsächlichen Nettoausfälle der einzelnen Jahre und ihre Verteilung auf die Hauptgefahrenklassen der Absatzgebiete verschwiegen.

1927/28	betrug der Gesamtumsatz der Porzellanfabrik	RM. 2 275 000,—
	betrug die Gesamtprämie (das ist Grundprämie + Höherdeckungsprämie .	RM. 4 765,—
	betrug die Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft	RM. 1 100,—
1928/29	betrug der Gesamtumsatz	RM. 2 285 000,—
	betrug die Gesamtprämie	RM. 4 830,—
	betrug die Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft	RM. 4 730,—

Obgleich die Porzellanfabrik RM. 3765,— mehr für die Versicherung ausgegeben als von der Versicherungsgesellschaft zurückempfangen hatte[86]), entschloß sie sich doch angesichts der beträchtlichen Schadenssteigerung und der wenig verheißungsvollen Zukunftsaussichten einen dritten Vertrag einzugehen. Der dritte Vertrag unterscheidet sich von den beiden anderen durch eine einfachere Gestaltung und Handhabungsmöglichkeit seiner Bedingungen.

3. Vertrag (vom Frühjahr 1929 bis Frühjahr 1932).

Die wichtigsten Abänderungen des dritten Vertrages gegenüber dem zweiten liegen in der Verlängerung der Vertragsdauer von 2 auf 3 Jahre und in der Herabsetzung der vertraglich garantierten Höchstleistung von RM. 125 000,— auf bis zu RM. 60 000,—!

Die Prämie beträgt wie bisher 2 ‰ des Gesamtjahresumsatzes, mindestens RM. 3200,—; bleibt der Mindestumsatz infolge von Streik oder höherer Gewalt mehr als 20 % unter dem vertraglich festgesetzten Mindestumsatz zurück, dann zahlt die Versicherungsgesellschaft der Porzellanfabrik die zuviel bezahlte Prämie zurück. — Diese Sicherung der Porzellanfabrik war bei der politisch unruhigen Porzellanarbeiterschaft am Platze.

---

[86]) **Die Beurteilung des Wertes der Kreditversicherung allein mit dem Rechenstift im Sinne einer Rentabilitätsrechnung führt wegen der zahlenmäßig nicht genau erfaßbaren Schadenverhütung zu einem Fehlurteil.** Eine Rentabilitätsrechnung ist auch bei vielen anderen Versicherungen abwegig.

Die Höherdeckungsprämie beträgt für Kredite über dem unbenannten Höchstkredit von RM. 5200,— 1,2 ‰ monatlich aus dem Höchstsaldo, den der einzelne Kunde im letztabgelaufenen Monat schuldete, nach Abzug von RM. 5200,—.

Wie unsicher sich der Versicherer bei der Bewertung der Zukunftsentwicklung vorkam, aber mehr an ein Anhalten der Depression als an ein baldiges Abflauen dachte, zeigt die eigenartige Festsetzung der Schadensselbstbeteiligung der versicherten Firma:

Das Vorrisiko beträgt

für das Jahr 1929/30: RM. 1575,— oder ein Drittel der Schadenszahlung des Kreditversicherers aus dem Vorjahre,

für das Jahr 1930/31 bleibt das Vorrisiko ebenso hoch. Wenn aber die gedeckten Nettoausfälle im Vertragsjahr 1929/30 das Doppelte der für dieses Jahr bezahlten Gesamtprämie übersteigen, so erhöht sich das Vorrisiko abermals um eine Franchise von RM. 150,— für jeden gedeckten Nettoausfall.

Die Ausfallbeteiligung beträgt 30 % für sämtliche Länder. **Für die östlichen Randstaaten und die Balkanländer tritt noch eine Selbstbeteiligung mit RM. 150,— pro Fall hinzu.**

Der Rentpunktverlust liegt in den beiden ersten Jahren etwa bei RM. 6500,—.

Sonstige Vereinbarungen:

Der Höchstkredit für einen unbenannten Kunden beträgt RM. 5200,—. Wenn aber die versicherte Firma einen Kredit von mehr als RM. 3200,— einräumt, ist sie verpflichtet, den Namen des Kunden unter Angabe des gewährten Kreditbetrages und unter Beifügung des Kontoauszuges und einer neuen Büroauskunft der Gesellschaft mitzuteilen. Schweigt die Versicherungsgesellschaft auf diese Mitteilung, so ist der Kunde fortan bis RM. 5200,— gedeckt, ohne daß es einer erneuten Mitteilung an die Gesellschaft von weiteren Krediten in dieser Höhe bedarf. Im Vertragsfall obliegt der versicherten Firma jedoch der Nachweis, daß der Kunde zur Zeit der Kreditgewährung für den gewährten Betrag nach den Vertragsbestimmungen gut war.

Die Haftungsfrist der Versicherungsgesellschaft erstreckte sich über 10 Monate gegen 9 im zweiten und 7 Monate im ersten Vertrage. – Die Verlängerung der Frist entspricht der schleppender gewordenen Zahlungsweise der Kunden.

Bemerkenswert ist schließlich noch der Deckungsausschluß der Vereinigten Staaten aus dem Vertrag, vermutlich wegen der Schleuderkonkurrenz der japanischen Porzellanindustrie!

Verlauf des 3. Vertrages (vom Frühjahr 1929 bis Frühjahr 1932).

Auch bei diesem Vertrag ist mir die Höhe der tatsächlichen Nettoausfälle der einzelnen Jahre und ihre Verteilung auf die Absatzgebiete verschwiegen worden.

1929/30 betrug der Gesamtumsatz der Porzellanfabrik . . . . . RM. 2 800 000,—,
betrug die Gesamtprämie . . . . RM. 5 720,—,
betrug die Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft . . . . . RM. 7 925,—.

Daraufhin erhöht die Versicherungsgesellschaft zu Beginn des Jahres 1930 die Prämie auf 2,25 ‰.

1930/31 betrug der Gesamtumsatz . . . RM. 2 000 000,—,
betrug die Gesamtprämie . . . . RM. 4 730,—,
betrug die Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft . . . . . RM. 6 970,—.

1931/32 betrug der Gesamtumsatz . . . . RM. 1 980 000,—,
betrug die Gesamtprämie . . . . RM. 4 400,—,
betrug die Schadenszahlung der Versicherungsgesellschaft . . . . . RM. 12 900,—.

Sinkende Umsätze und jäh steigende Verluste bereiten in der Krise dem Versicherer bei langandauernder Depression von Jahr zu Jahr mehr Sorgen bei seiner Liquiditätspolitik, weil man ja daran denken muß, daß dieses Verlustbild im Kreditversicherungsgeschäft nicht eine Einzel-, sondern eine Massenerscheinung ist.

Die Versicherungsgesellschaft gab die Hoffnung nicht auf, d. h. sie stellte das Geschäft nicht ein, sondern suchte wieder nach anderen noch besser ausgeklügelten Mitteln und Wegen, um der neuen schweren Situation Herr zu werden, weil sie sich gerade in einer solchen Zeit ihrer Aufgabe, Schäden zu verhüten und zu vergüten, nicht entziehen zu dürfen glaubte. Sie fanden den Niederschlag in einem vierten Vertragsangebot, das aber von der Porzellanfabrik als „zu teuer" abgelehnt wurde. — Wenn man bedenkt, daß die Versicherungsgesellschaft am letzten Vertrag fast RM. 13 000.— verloren hat, dann kann man verstehen, daß sie versuchen würde, durch Verschärfung der Vertragsbedingungen den Vertragsablauf zu ihren Gunsten zu gestalten, um sich wenigstens wieder einigermaßen an der Prämie zu erholen. Sie mußte aber dabei auch die schlimmste Möglichkeit mit berücksichtigen, daß sich die Krise und ihre Auswirkungen noch weiter fortsetzen könnten, daß zwar die Zahl der Insolvenzen nachlassen könnte, daß aber dafür erfahrungsgemäß die verbleibenden sich als Totalverluste herausstellen würden. — Die zum Verständnis der Kalkulation des neuen Vertragsangebotes wertvollen Zahlen waren folgende:

Stichtag Ende Januar 1932:

Die für das laufende Jahr 1931/32 bis zu diesem Tage gemeldeten Schäden beliefen sich anzahlmäßig auf 87, zahlenmäßig brutto auf RM. 48 850.— und netto auf RM. 30 950,—. Infolge des allgemeinen Umsatzrückganges wurden die gedeckten Umsätze von der Versicherungsgesellschaft mit RM. 1 625 000.— geschätzt, sodaß sich hieraus ein Nettoverlust von 19,3 ‰ ergibt.

4. Vertrag (Angebot vom März 1932).

Der Versicherer betrachtet den neuen Vertrag wiederum wie den ersten Vertrag vom Frühjahr 1926 als einen Übergangsvertrag und bemißt daher die Vertragsdauer nur auf ein Jahr.

Die Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft beträgt für das Vertragsjahr bis zu RM. 125 000.— gegen vorher RM. 60 000.—. Diese Erhöhung ist in Anbetracht der Schadensteigerung angebracht, wenn auch etwas hoch, wahrscheinlich um das Angebot etwas zugkräftiger zu gestalten.

Die Prämie beträgt 5 ‰ vom Gesamtumsatz, mindestens RM. 9250,—. Sie ist gegen früher mehr als verdoppelt.

Am einschneidendsten ist jedoch die Schadensselbstbeteiligung der Porzellanfabrik abgeändert. Sie zeigt im neuen Vertrag eine Umstellung von Vorrisiko und Ausfallbeteiligung!

Die Schadensselbstbeteiligung zerfällt in:

a) eine 33⅓%ige Ausfallbeteiligung bei Kunden in Deutschland, den U. S. A. und Kanada,

b) eine 40%ige Ausfallbeteiligung bei Kunden der übrigen Absatzgebiete;

c) in ein Eigenrisiko von 6 ‰ des Gesamtumsatzes, mindestens RM. 11 000,—. Es wird von dem um die Ausfallbeteiligung gekürzten Gesamtnettoverlust abgezogen und erhöht sich um RM. 1450,—, wenn die Nettoausfälle RM. 41 000,— übersteigen.

d) in eine Franchise. Sie ist mit RM. 70,— vom 161. Fall an vereinbart. Fälle bis RM. 20,— werden bis zum Eintritt der Franchise nicht gezählt.

Das Angebot erscheint anfangs dem Betrachter durch die Fülle der Einzelheiten etwas kompliziert, bei näherem Zusehen aber findet er heraus, daß die normale Schadensbeteiligung, d. h. die Bestimmungen bis exklusive d) mit dem Nettoverlust von RM. 30 950,— vom Vorjahre übereinstimmen, daß also die Versicherungsgesellschaft erst von diesem Vorjahrsverlust ab eine Schadensvergütung übernehmen will.

Der Rentpunktverlust liegt etwa bei RM. 31 150,—[87]).

Wie wirkt sich nun die Umstellung von Vorrisiko und Ausfallbeteiligung gegenüber früher aus? Eine zahlenmäßige Gegenüberstellung beantworte die Frage!

4. Vertrag		Frühere Verträge	
Rentpunktverlust .	RM. 31 150,—	Rentpunktverlust	RM. 31 150,—
./. 35 % Ausfallbet.	RM. 10 900,—	./. Vorrisiko . .	RM. 11 000,—
	RM. 20 250,—		RM. 20 150,—
./. Eigenrisiko . .	RM. 11 000,—	./. 35 % Ausfallb.	RM. 7 050,—
Schadenszahlg. der Versicherungsges.	RM. 9 250,—	Schadenszahlung d. Versicherungsgesellschaft . .	RM. 13 100,—
Prämie der Versicherten	RM. 9 250,—	Prämie der Versicherten . . .	RM. 13 100,—

[87]) Er liegt eigentlich bei RM. 30 950.—. Die Differenz der beiden Zahlen rührt von dem verschieden hohen Prozentsatz der Ausfallbeteiligung her, der der Einfachheit halber als durchschnittlich 35 Prozent angenommen wird.

Die Umstellung von Vorrisiko und Ausfallbeteiligung verbilligt demnach die Prämie um RM. 3850,—, schiebt aber im Zusammenhang damit auch die Schadensvergütungspflicht der Versicherungsgesellschaft um den gleichen Betrag hinaus.

Die Bestimmung bezüglich der Franchise deutet an, daß die Versicherungsgesellschaft die Hauptlast einer möglichen Schadensvergütung aus der Unmenge blindgedeckter Kleinkredite, deren Einzelprüfung zu umständlich und zu teuer wäre, befürchtet.

Aus alledem kann man entnehmen, daß der Versicherer mit einer Fortsetzung der Krise rechnete, allerdings auch hoffte, seinen Verlust aus dem vorhergehenden Vertrag etwas reduzieren zu können.

Sonstige Vereinbarungen:

Der Höchstkredit für einen unbenannten Kunden beträgt RM. 7000,—. Über neue Kunden ist bei Krediten über RM. 300.— eine zweite Auskunft einzuholen. Bei alten Kunden ist eine bis zu 25%ige Überschreitung des höchsten geordnet bezahlten Saldos nicht mehr zulässig.

Die Geltungsfrist der Auskünfte wird wegen der durch die Krise von 1931 bewirkten Undurchsichtigkeit von einem Jahr auf ein halbes Jahr herabgesetzt.

Die Haftungsfrist der Versicherungsgesellschaft ist äußerst 10 Monate.

Wie aus dem Briefwechsel anläßlich des Vertragsangebots hervorgeht, hält die Versicherungsgesellschaft ihr Angebot für neutral. Eine Rentabilitätsrechnung bezeichnet sie als unmöglich, weil sich der kommende Verlust nicht berechnen läßt. Dem muß man zustimmen. Die Entwicklung ist abhängig von allzu vielen, zum Teil wirtschaftsfremden Einflüssen. Man kann sie also nur gefühlsmäßig auf verhältnismäßig kurze Zeit beurteilen. So rechnet man anfangs 1932 mit der Fortdauer der Krise und einer dadurch bedingten Auslese. Über das Jahr 1933 kann man als Kaufmann gar nichts aussagen, wenn man es nicht als Hellseher tun will. Sicher ist nur, daß selbst nach dem etwaigen Eintritt der Besserung starke Auswirkungen der Krise auch noch in die erste Zeit dieser Besserung hinüberspielen.

Der Kreditversicherungsvertrag läßt dem Versicherer höchstens die Chance, einige Tausend Mark Barprämie abzüglich seiner Verwaltungskosten einzunehmen (und dadurch per Saldo die Schadenszahlung aus dem abgelaufenen Vertrag zu reduzieren). Das Risiko des Versicherungsnehmers ist jedoch gegen eine unerwartete Steigerung des Verlustes abgegrenzt.

Die Kreditversicherung setzt sich drei Aufgaben:

Erstens gibt sie Stabilität und Sicherheit bei der Kreditgewährung. Der Versicherte wird gleichzeitig zur Vorsicht bei der Kredithergabe erzogen.

Zweitens überwacht sie die Kunden durch einen geschulten Apparat einer neutral und objektiv urteilenden Stelle. Vor Verlusten bei den Großkunden wird der Versicherte rechtzeitig ge-

warnt; bezüglich aller Außenstände wird er zur dauernden Überwachung angehalten.

Erst in dritter Linie erblickt sie ihre Aufgabe in der Entschädigungszahlung. Diese soll und kann erst geleistet werden, wenn die Verluste einen vernünftigerweise zu erwartenden Umfang überschreiten. Was vernünftigerweise zu erwarten ist, bestimmt sich aus der Stetigkeit der Entwicklung, jedoch nicht ohne Berücksichtigung der Tendenz, die man freilich nicht berechnen, sondern nur erfühlen kann.

Von der Krisenhäufigkeit hängt es letztlich ab, wann sich die Kreditversicherung für eine der beiden Vertragsparteien rentiert. Bleibt eine Wirtschaftskrise mit ihrem Mehr an Zusammenbrüchen für einen längeren Zeitraum aus, dann rentiert sich die Versicherung für das sie betreibende Institut, aber ihr Umsatz an Deckungen geht zurück. Das Wünschenswerteste für den Versicherer wäre es also, wenn Krisen in nicht zu langem und nicht zu kurzem Abstande einander ablösen und immer nur ein Jahr dauern würden.

Je kürzer der Abstand der Krisen voneinander ist, desto mehr erhält der Versicherte heraus, das kann ein Mehrfaches seiner Prämien ausmachen. Doch darf er bei Beurteilung der Kreditversicherung nicht den Fehler begehen, das Versicherungsprinzip zu übersehen: „Nie können alle Versicherungsnehmer den Gegenwert ihrer Prämienzahlungen in Form von Schadensersatz zurückerwarten oder gar an der Versicherung profitieren wollen"[88]), sondern die Wohltat der Gefahrengemeinschaft kommt bald diesem, bald jenem zugute, je nachdem er ihrer bedarf, zu einer Zeit, die keiner kennt. Andrerseits haben obige Beispiele aus der Praxis klar dargelegt, daß es eine untere und eine obere Verlustgrenze gibt, die das Versicherungsbedürfnis des Lieferanten bestimmt. Halten sich die Verluste einigermaßen gleichmäßig in einer gewissen empirisch feststellbaren unteren Höhe, dann empfindet er kein Versicherungsbedürfnis, ebensowenig wenn sie über einen gewissen oberen Grenzpunkt hinausschnellen. Im letzten Falle heißt es dann: entweder seine Unternehmertätigkeit einstellen oder seine Unternehmerfähigkeit unter Beweis stellen und alles riskieren. Allerdings können das nur kapitalkräftige Unternehmungen. Erst im Aufbau begriffene kleinere und mittlere Unternehmungen werden sich gerne zur Stärkung ihrer Stabilität der Stütze der Kreditversicherung bedienen. Das Betätigungsfeld des Kreditversicherers wird also in Zukunft vor allem der Kreis der mittleren Unternehmungen sein und derer, die eben im Begriffe sind, in diesen Kreis hineinzuwachsen. Wie weit es dem Versicherer gelingen wird, in Zukunft auch wieder größere Unternehmungen in seinen Versicherungsbestand miteinzubauen und so den Risikoausgleich zu verbessern, soll später untersucht werden.

Eines steht fest: Durch die Versicherung kann nur eine gleichmäßigere Verteilung der jährlichen Verluste erreicht werden, da-

[88]) „Delkredereversicherung auch in normalen Zeiten?" Sonderdruck aus „Die Bayer. Industrie" Nr. 21 vom 19. August 1927.

durch daß effektive geringe Verluste in einem Jahre durch die Prämie erhöht und effektive höhere Verluste in einem anderen Jahre durch Entschädigungsleistung verringert werden.

Bevor wir ein abschließendes Urteil über Kreditversicherung in der Zukunft abgeben können, müssen wir uns auch noch den anderen Arten der Warenkreditversicherung, der Export- und Abzahlungskreditversicherung zuwenden und die Tätigkeit des Kreditversicherers nach der Krise studieren.

B. Die Exportkreditversicherung.

1. Allgemeiner Teil.

a) Das Exportkreditrisiko und seine Versicherbarkeit.

Die Exportkreditversicherung bezweckt wie die Inlandskreditversicherung dem Warenkreditgeber den Forderungsausfall zu ersetzen, der aus der Zahlungsunfähigkeit von Kunden herrührt. Deshalb ist sie ähnlich aufgezogen wie die Inlandsversicherung. Wo sie Unterschiede aufweist, hängt das mit der Eigenart des Exportkreditrisikos zusammen. „Die Kreditgefahr ist keine einheitliche Gefahr. Sie ist nur die zusammenfassende Benennung für alle aus dem Kreditverhältnis entspringenden Gefahren, die ihre Ursachen in den beteiligten Personen, den wirtschaftlichen Verhältnissen, der Politik und in Katastrophen haben können“[89]).

Beim Exportkreditwagnis tritt im Vergleich zu den letztgenannten drei Gefahrengruppen die erste an Wichtigkeit zurück. Sie kann da, wo gute Informationsquellen vorhanden sind, durch vorsichtige Kundenauswahl relativ leicht eingeschränkt werden.

Schwieriger verhält es sich schon mit den Gefahrenmomenten, die in den wirtschaftlichen Verhältnissen eines Landes begründet sind. Beim Exportkreditrisiko kommt es nämlich weniger auf die Berücksichtigung der im Geschäftsbetrieb des Importeurs selbst gegebenen Gefahrenmöglichkeiten an, als vielmehr auf die Zahlungsunfähigkeit seiner ausländischen Abnehmer, die entscheidend von der Wirtschaftsstruktur des betreffenden Landes abhängt.

Man muß da zwischen den hochentwickelten Industriestaaten Europas und der Vereinigten Staaten und den überseeischen Agrarländern unterscheiden.

In jenen Industriestaaten ist durch die Mannigfaltigkeit und Verschiedenheit der einzelnen Industriezweige — bei den Vereinigten Staaten auch noch durch die gesunde Mischung zwischen Landwirtschaft und Industrie, zwischen Rohstoffgewinnung und industrieller Verarbeitung — bereits ein wichtiger Ausgleich in den Einkommensverhältnissen der Abnehmer und somit eine Verringerung des Kreditrisikos gegeben. Hinzu tritt noch als weiterer Sicherheitsfaktor das Vorhandensein eines gut gegliederten Handelsstandes; denn jedes Zwischenglied, das sich in den Absatzverlauf einschiebt, erhöht die Wahrscheinlichkeit des Zahlungs-

[89]) Spensberger O. a. a. O. S. 20.

einganges für den Exporteur. Eine Versicherung der Ausfuhrkredite nach jenen Ländern wird also nicht viel schwieriger sein als die Deckung inländischer Forderungen. So erklärt es sich, daß die Exportkreditversicherung schon lange als Teil der privaten Kreditversicherung besteht, bietet sie doch eine gute Gelegenheit zur Risikenmischung.

Schwieriger liegen die Verhältnisse für die Kreditgewährung in den europäischen und überseeischen Agrarländern, in welchen die Einkommens- und Vermögensverhältnisse der Abnehmerschaft des Importeurs fast ganz von den Wachstumsbedingungen und Ernteergebnissen abhängen. Die Mißernte eines Hauptproduktes braucht aber noch nicht notwendigerweise das Kreditrisiko zu erhöhen, wenn die Ernteergebnisse der übrigen Hauptprodukte um so besser ausfallen.

Am größten ist das Exportkreditrisiko bei Ländern, deren Bevölkerung sich zum Großteil mit dem Anbau eines bestimmten Produktes befaßt (Monokulturländer). Ihre Kaufkraft und Zahlungsfähigkeit hängt dann fast einzig und allein vom Ernteausfall und dem Weltmarktpreis dieses Produktes ab.

Konjunkturschwankungen jeder Art, mögen sie auf natürliche Ursachen zurückgehen (beispielsweise Mißernten, Tierseuchen, Überschwemmungen) oder auf wirtschaftliche (Börsenmanöver, Marktverstopfungen, Ersatz natürlicher durch Kunstprodukte, z. B. Salpeter) treten in den agrarischen Ländern besonders stark in Erscheinung, da häufig weder die materielle Möglichkeit noch die geistigen Voraussetzungen zu irgendwie wesentlicher Spartätigkeit, also zu einem Ausgleich guter und schlechter Jahre bestehen[90]).

Für den Kreditversicherer ergibt sich daraus die Folgerung, daß er, auf sich allein gestellt, Agrarstaaten nur zeitweilig und vereinzelt in seine Versicherungsdeckung miteinbeziehen darf, obgleich gerade für sie ein besonders starkes privat- und volkswirtschaftliches Versicherungsbedürfnis herrscht, weil sich der Weltmarkt aus mancherlei Gründen für deutsche Waren sehr verengt hat, der deutsche Exporteur sie also aufsuchen muß, weil in ihnen die Konkurrenz der anderen Staaten nicht so fühlbar wird.

Überhaupt nicht durch eine Privatgesellschaft versicherbar ist das politische und das Katastrophenrisiko. Das politische Wagnis, Krieg, Revolution, Unruhen und Moratorien umfassend, ist beispielsweise in China, in den mittel- und südamerikanischen Staaten und am Balkan dauernd gegeben. Es kann für den Exporteur von schwerwiegender Bedeutung sein. Nicht minder gefährlich sind für seine Kreditgewährung die sogenannten Katastrophenrisiken, wie Erdbeben, Überschwemmungen, die in einzelnen Ländern, so z. B. in Japan, häufig auftreten. Die Bedeutung der Katastrophen, zu denen der Versicherer auch die politischen Risiken rechnet, wenn ihre Auswirkungen entsprechend gefährlich sind, liegen für den Export darin, daß sie nicht selten eine Unzahl von Wirtschaftsexistenzen vernichten und auch den Importeur mit in ihren Untergang hineinreißen. „Als Katastrophen bezeichnet man Ereignisse (gleichviel, ob sie durch menschliches Handeln oder durch entfesselte Natur-

[90]) Spensberger O. S. 22.

gewalten veranlaßt werden), die in ihren Ausmaßen und zerstörenden Wirkungen über alles Herkömmliche hinausgehen und so unvermittelt auftreten, daß die menschliche Kraft und menschlichem Vermögen zur Verfügung stehenden Mittel nicht imstande sind, eine Vornahme derjenigen Bereitschaftsmaßnahmen in ausreichendem Umfange zu gewährleisten, die der tatsächlichen Gefahrtragung entsprechen würden"[91]).

Die deutsche Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches ist eine Erweiterung der Delcredereversicherung über die ihr privatwirtschaftlich gesteckten Grenzen hinaus. Durch die Beteiligung des Reiches am Risiko wird die Versicherungsgesellschaft befähigt, das Exportkreditrisiko in seinem geschilderten Umfang zu versichern. Denn bis zu dem Zeitpunkt, an dem die staatliche Hilfeleistung zugesichert wurde, hielten sich die privaten Kreditversicherer von der Deckung der Balkanländer, der östlichen europäischen Randstaaten (Estland, Lettland, Litauen), Sowjetrußlands und mehrerer süd- und mittelamerikanischer Staaten (z. B. Mexikos, Venezuelas, usw.) fern. Die Gründe dafür waren:

1. das Fehlen ausreichender und zuverlässiger Informationsquellen,
2. Schwierigkeiten und Mängel in der Rechtsverfolgung,
3. Forderung der Kundschaft nach langfristigen Warenkrediten, während Kreditversicherung nur kurzfristige decken kann,
4. das Katastrophenrisiko politischer oder elementarer Natur in einigen dieser Länder.

Da aber der Exporteur der Exportkreditversicherung ohne die Deckung des Katastrophenrisikos für diese Länder nur geringen Wert beimißt, hat das Reich das Katastrophenrisiko in vollem Umfange übernommen.

b) Katastrophendeckung durch das Reich

Alle Forderungsausfälle, die sich aus dem Katastrophenwagnis ergeben, werden vom Reich getragen. Doch tritt es dem Versicherungsnehmer gegenüber nicht in Erscheinung. Es haftet allein der Versicherungsgesellschaft. Diese bleibt vom Katastrophenwagnis vollkommen unberührt. Das Reich spielt also ausschließlich die Rolle des Rückversicherers.

Selten wird eine Katastrophe eintreten, aber wenn sie eintritt, dann werden womöglich sämtliche versicherten Außenstände des von der Katastrophe betroffenen Landes gleichzeitig notleidend. Für diese Fälle stellt das Reich einen Garantiefonds von insgesamt 15 Millionen RM. — 10 Millionen beim Plan A und 5 Millionen bei Plan B — bereit. „Ist der Fonds samt den Prämien, die ihm zufallen, aufgezehrt, so haften für alle weiteren an sich aus dem Fonds zu entnehmenden Beträge die beiden Rückversicherungsgesellschaften „Münchener Rückversicherungsgesellschaft" A.-G. in München und „Frankona", Mit- und Rückver-

[91]) Spensberger a. a. O. S. 23.

sicherungs-A.-G. in Berlin, die sich in einem unter Zustimmung des Reiches abgeschlossenen Vertrage dem Erstversicherer gegenüber dazu je zur Hälfte verpflichtet haben[92]). In der Zwischenzeit ist ihnen Gelegenheit gegeben, Reserven anzusammeln. Das gesamte Wagnis des Reiches erschöpft sich mit dem Verbrauch der Fonds. Da das Reich aber bei Plan A nicht allein das Katastrophenrisiko übernimmt, sondern sich mit seinem Fonds auch zur Hälfte am normalen Risiko beteiligt und für beide Rückdeckungsarten verschieden hohe Prämiensätze vereinbart sind, mußte der Begriff „Katastrophe" zwischen ihm und den Versicherungsgesellschaften genau umschrieben werden; denn es hält oft schwer, eine scharfe Grenze zwischen „normalem" und „Katastrophenrisiko" zu ziehen. „Die Katastrophe stellt keinen absoluten, sondern einen relativen Begriff dar, bezogen auf die effektive Leistungsfähigkeit der Versicherungsunternehmung[93])."

Als „Katastrophe" gilt zwischen dem Reich und den Versicherungsgesellschaften[94]):

a) die Insolvenz des ausländischen Schuldners infolge von Krieg in einem Lande oder infolge von Unruhen, Revolution und Erdbeben im Schuldnerlande,

b) die Behinderung des ausländischen Schuldners in der Erfüllung seiner Verbindlichkeiten infolge staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes zur Verhinderung von Zahlungsüberweisungen oder sonstiger allgemeiner Verfügungen von hoher Hand des Schuldnerlandes,

c) die Behinderung des Exporteurs (Versicherungsnehmers) an der Beitreibung seiner Forderungen infolge eines staatlichen Moratoriums.

Während im Falle a die Katastrophe eine Insolvenz des Schuldners herbeigeführt haben muß, damit der Versicherungsfall als eingetreten gilt, ist in den Fällen b und c der Versicherungsfall gegeben, ohne daß der ausländische Schuldner zahlungsunfähig geworden wäre.

Im Verhältnis zwischen Reich und Erstversicherer soll das Katastrophenrisiko auch dann als gegeben angesehen werden (vom Jahre 1930 an in Kraft), wenn und soweit der Erstversicherer in einem Jahre mehr als 250 % oder in zwei aufeinanderfolgenden Jahren je über 125 % des Einganges an Bruttoprämien für Bruttoschadenszahlungen inklusiv der üblichen Regulierungskosten aufzuwenden hat[95]).

Als Gegenwert für die Übernahme des Katastrophenrisikos fließt ein Viertel — bei riskanteren Geschäften, die höhere Prämien bringen, ein Drittel — der Prämieneinnahme den Rückversicherern zu. Davon erhält der Reichsfond 60 %, die privaten Rückversicherer 40 %.

[92]) Spensberger a. a. O. S. 105.
[93]) Ahrens H. a. a. O. S. 170.
[94]) Reichsverband der Deutschen Industrie: „Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches", Berlin 1929, S. 14.
[95]) Tschelnitz a. a. O. S. 84.

c) Mitversicherung durch das Reich.

Die Haftung des Reiches erstreckt sich aber nicht allein auf das Katastrophenrisiko, sondern auch zur Hälfte auf das „Normalrisiko", wohl auf Grund des Hinweises der Versicherungsgesellschaften darauf, daß eine Versicherung der immer mehr zur Regel gewordenen langfristigen Auslandskredite für sie allein recht gefährlich sei.

Der Reichsfonds erhält dafür von dem Rest der nicht für die Deckung des Katastrophenrisikos bezahlten Prämie, nach Vorausabzug 33⅓ %, die dem Erstversicherer zur Bestreitung seiner Unkosten überwiesen werden, die eine Hälfte, während die andere wiederum dem Erstversicherer zufällt[96]). Wie groß die Prämienweitergabe z. B. des Hermes an seine privaten Rückversicherer für die Rückdeckung des „normalen" Risikos ist, ist unbekannt.

An einem Normalfalle sei die prozentuale Beteiligung an der Prämie für das Reich, den Hermes und — bezüglich des Katastrophenrisikos — für die Münchener Rück berechnet:

Die Versicherungssumme (Einzeldeckung) sei RM. 10 000,—.

Die Prämie beträgt 1⅓ % bei einer Laufzeit von 4½ Monaten[97])		RM. 133,35
abzüglich 25 % für Katastrophendeckung		RM. 33,35
		RM. 100,—
abzüglich 33⅓ % Prämienvorwegbeteiligung d. Hermes		RM. 33,35
		RM. 66,65
abzüglich der Prämie des Reiches für die Deckung der Normalversicherung		RM. 33,33
Nachprämie des Hermes		RM. 33,32

Ergebnis: Der Münchener Rück fallen für das Katastrophenrisiko 40 % aus RM. 33,35 oder 10 % der Gesamtprämie zu, auf den Reichsfonds treffen für Katastrophen- und Normalrisiko insgesamt 40 %, auf den Hermes 50 % der Gesamtprämie.

Da das Reich die Hauptlast des Risikos:

50 % der Normalverluste,
100 % der Katastrophenverluste

trägt, wogegen der Reichsfonds nur 40 % der Prämien erhält, verläuft die Exportkreditversicherung in der Regel für die Versicherungsgesellschaft günstig. Würden aber die Schäden so anwachsen, daß die Prämien nicht mehr ausreichten, dann könnten die Versicherungsgesellschaften (nach eingeholter Genehmigung des Reiches) die Prämiensätze erhöhen, was einer Einschränkung des Neugeschäftes gleichkäme.

Durch die Teilnahme des Reiches an der Haftung können die Versicherungsgesellschaften, ohne für ihren Bestand fürchten zu müssen, auf alle Länder decken. Selbstverständlich behält sich das Reich unter entsprechender Begründung vor, einzelne Länder grundsätzlich von der Versicherung auszuschließen oder die Deckungssumme nach diesen Ländern zu beschränken. Das Reich

[96]) Berliner Börsen-Zeitung Nr. 54 von 1926.
[97]) Prämie für 1928 Reichsverb. 1929, S. 28.

ist ferner berechtigt, gegen einen Umsatz der Deckungen über das Zehnfache des Fonds hinaus — was bereits einmal mit 100 Millionen RM. im Jahre 1930 der Fall war — Einspruch zu erheben[98]).

Noch in einem anderen Punkte ist die Reichsbeteiligung für die Versicherungsgesellschaft von Bedeutung. Das ist die Mitarbeit der staatlichen Auslandsvertretungen bei der Beurteilung der Risiken und die Ausstellung von Beweisurkunden bei Zahlungsunfähigkeit ausländischer Schuldner durch Konsuln, Havarie-Kommissare usw. (vgl. Allg. Bedingungen z. Plan A § 3e). Dadurch werden Zeit, Arbeit und Kosten gespart und objektive Urteile von Landeskundigen gewonnen.

d) „Zusätzlicher" Export und Risikenmischung.

Der Grundgedanke der Mithilfe des Reiches bei der Schaffung und Unterstützung der Exportkreditversicherung war die Hoffnung auf „zusätzlichen" Export zur Stärkung der deutschen Zahlungsbilanz und zur Belebung des Arbeitsmarktes. Durch die Exportkreditversicherung sollten die Exporteure, einerlei ob Händler oder Fabrikanten, in die Lage gesetzt werden, auch solche Ausfuhrgeschäfte durchzuführen, die sie ohne Versicherung, allein auf eigene Gefahr, weder hätten finanzieren noch durchführen können. Die Durchführbarkeit dieses Gedankens erwies sich in der Praxis jedoch als völlig unmöglich. „Es ist ganz ausgeschlossen, von dritter Seite aus festzustellen, ob es sich bei einem vom Exporteur gestellten Versicherungsantrag um ein regelmäßiges oder zusätzliches Geschäft handelt. Die Entwicklung der Exportkreditversicherung führte denn auch dahin, daß die Exporteure nunmehr ihre Exportgeschäfte zumeist samt und sonders versichern, wie es bei der sogenannten Bündelversicherung der Fall ist. Auf diese Weise wird die Exportkreditversicherung auf eine breitere Grundlage gestellt und den Versicherungsgesellschaften ist die Möglichkeit gegeben, dem Grundsatz jeder Versicherung — Wagnismischung und Wagnisausgleich — in möglichst hohem Maße Rechnung zu tragen. Die strenge Befolgung des Grundsatzes des zusätzlichen Exportes hätte ja zur Folge gehabt, daß sich der Versicherungsbestand nur aus schlechten Wagnissen zusammengesetzt hätte. Die Versicherungsgesellschaften hätten, da ihnen die Hereinnahme guter Wagnisse verwehrt war, auf den natürlichen Ausgleich gefahrloser und gefahrvoller Wagnisse verzichten müssen[99]).

e) Vorteile der gemischtwirtschaftlichen Organisierung der Versicherung.

Wenn der Prager Börsen-Courier vom 14. Februar 1935 bei der Kritik der tschechoslowakischen Exportversicherung schreibt, die Exportkreditversicherung habe sich bisher als die billigste

[98]) Vgl. § 4 der Geschäftsordnung der Großen Kommission S. 52 d. Reichsverb. d. D. Ind. H. v. 1929.

[99]) Spensberger a. a. O. S. 25.

Stütze der Arbeitsbeschaffung erwiesen[100]), dann darf dieses Urteil wohl auch für das Vorbild jener Versicherung, die deutsche Exportkreditversicherung, übernommen werden. Und man darf ohne Überheblichkeit sagen, daß Deutschland das anerkannt beste System der Exportkreditversicherung besitzt, sonst wäre sein Vorbild nicht dauernd bei anderen Staaten Pate gestanden. Oder man braucht nur an jenen scharfen Satz des Engländers Spain anläßlich der Berliner Tagung der Internationalen Kreditversicherungs-Vereinigung im Juni 1930 zu denken, daß das englische rein staatliche Garantiesystem ohne Rückversicherung als unwirtschaftlich zu betrachten sei und überdies einen unlauteren Wettbewerb gegenüber einer auf langjähriger Erfahrung aufgebauten Organisation darstelle. Als Verlust dieses Systems gibt er 5 v. H. des Garantiefonds von £ 26 000 000,— für die Zeit von der Gründung 1926 bis zum Juni 1930 an, allerdings verschweigt er dabei die Höhe der versicherten Umsätze, sodaß seine Kritik mit einem gewissen Vorbehalt aufzunehmen ist[101]). Zum Vergleich sei vorweggenommen, daß in der gleichen Zeit das Deutsche Reich keinen Pfennig seinem eigentlichen Fonds entnehmen mußte. „Es war ein kluger Schachzug der Regierung, sich die Mitarbeit und Mitverantwortung privater Kreditversicherungsgesellschaften zu sichern. Erstens konnte sie sich damit gewissermaßen unentgeltlich die langjährige Erfahrung von Fachleuten auf dem Gebiete der Kreditversicherung zunutze machen, wodurch es sich erübrigte, einen neuen und teuren Organisationsapparat aufzuziehen und zweitens wurde auf diese Weise die ganze Einrichtung nach streng versicherungsmäßigen Grundsätzen gehandhabt, nicht zuletzt auch dadurch, daß die Einflußnahme der nicht von rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten geleiteten Regierungsorgane auf ein Mindestmaß beschränkt wurde"[102]).

Den Kreditversicherern war, wie schon erwähnt, die Ausfuhrkreditversicherung nicht neu. Sie hatten sie bisher nach Ländern von stabiler Wirtschaftsstruktur mit Erfolg betrieben. Und sie verfügten vor allem über einen Stamm von leistungsfähigen Rückversicherern im In- und Auslande. Das ist deshalb mehr als bei jeder anderen Versicherung so sehr wichtig, weil von ihm letzlich der Bestand und die Umsatzgestaltung einer jeden Art von Kreditversicherung, besonders aber der Exportkreditversicherung abhängt. Gegenseitige Auskunftsabgabe und Übernahme einer Quote vom beauskunfteten Risiko bedingen sich einander nach zwischengesellschaftlichen Abmachungen.

Die Beziehungen der Inlandsversicherer zu den ausländischen Kreditversicherern, vor allem zu den seit 1928 in der Internationalen Kreditversicherungs-Vereinigung zusammengeschlossenen, kommen der unter Mitwirkung des Reiches betriebenen Exportkreditversicherung in Gestalt von Auskünften über ausländische Schuldner, durch bessere Mischung des Versicherungsbestandes infolge gegenseitigen Risikenaustausches und durch Erfahrungsaustausch zugute. Es sind das Vorteile der gemischtwirtschaftlichen Organisierung, die nicht zu unterschätzen sind,

[100]) zitiert bei Schles. Ass. Bd. 54.
[101]) Tagungsbericht S. 11 von 1930.
[102]) Spensberger a. a. O. S. 106.

weil man dadurch dauernd an den künftigen Fortschritten der Kreditversicherung in der Welt teilnimmt. Sei es nun, daß man von dem 1930 in Amsterdam durch Mitglieder der Internationalen Vereinigung gegründeten Evidenzbüro Kreditinformationen über überseeische Länder einziehen kann, in welchen keine Kreditversicherungsgesellschaft tätig ist oder sei es, daß man von der 1934 in Bern errichteten „Union d'Assureurs pour le contrôle de Crédits internationaux“[103]) über Kunden in Osteuropa orientiert wird.

f) Sonderaufgaben der Exportkredit-Rückversicherung.

Dem Exportkredit-Rückversicherer fällt neben seiner Aufgabe der Gefahrtragung noch eine dreifache Sondertätigkeit zu. Sie besteht nach Spensberger[104]) darin, an Stelle des Erstversicherers

1. die Wagnisse zu prüfen,
2. die Wagnisse zu überwachen und
3. im Schadensfall die ausstehenden Forderungen einzutreiben.

Der ausländische Rückversicherer prüft die Kreditfähigkeit der in seinem Lande wohnenden Kunden durch Einholung von Auskünften oder durch Einsichtnahme in seine Kartei. Je nach der Höhe des angefragten Kredites holt er je eine oder mehrere Büro-, Bank- und Geschäftsauskünfte ein. Er kann so auf billige Weise sein eigenes Archiv vergrößern. Gegen teilweise Wiedererstattung der Auskunftskosten erhält der Erstversicherer einen bejahenden, einschränkenden oder ablehnenden Kreditbescheid mit kurzer Begründung.

Präziser als das so gewonnene Urteil ist das Urteil auf Grund der Kartei, die der Rückversicherer alst Erstversicherer seines Landes über gedeckte Großkunden führt. Da er gleichzeitig auch die beantragten Auslandskredite seiner verschiedenen Kreditversichererfreunde registriert, rundet sich das Bild der Kreditgebarung des Kunden so sehr ab, daß nur wenige wesentliche Züge mehr fehlen. Die Kreditprüfung durch Einheimische, die mit den natürlichen und wirtschaftspolitischen Verhältnissen ihres Landes immer am besten vertraut sind, ist für den ausländischen Erstversicherer unbezahlbar. Sie ist nur möglich auf der Basis der Gegenseitigkeit und unbedingten Vertrauens. Der Hermes hat sie sich frühzeitig durch Kapital- und Risikenaustausch gesichert.

Die Teilnahme am Risiko veranlaßt den ausländischen Rückversicherer, den versicherten Kredit fortlaufend zu überwachen.

Nicht minder wertvoll ist seine Mithilfe als Rechtskundiger bei der Eintreibung ausstehender Forderungen. Gewöhnlich wird er durch eine Generalvollmacht dazu ermächtigt. Das Verfahren gegen den säumigen Schuldner geht so schneller, reibungsloser und billiger vonstatten als auf schriftlichem Wege vom Auslande her.

[103]) Schlesinger Ass.-Jahrb. Bd. 54, S. 192.
[104]) a. a. O. S. 119.

Nach alledem verspricht Dr. Simon, der Leiter der Ausfuhrabteilung des Hermes, nicht zu viel, wenn er behauptet: „Die Ausfuhrkreditversicherung will die deutschen Exporteure vor und nach Abschluß ihrer Warenkontrakte beraten, die Erfüllung der Kontrakte selbst überwachen und wenn nötig, vor dem Eingehen von Warenkontrakten mit gewissen ausländischen Abnehmern warnen"[105]). Dann erst tritt die Schadensvergütung ein, die die finanzielle Lage des deutschen Ausfuhrkaufmannes schützt.

2. Exportkreditversicherung, Spezieller Teil.

a) Systeme der Exportkreditversicherung.

Die Exportkreditversicherung wird in Deutschland nach drei verschiedenen Plänen betrieben, die man als Plan A, B und C bezeichnet.

Der von der Regierung propagierte Plan A, auch „Berliner System" genannt, ist eine Delcredere- oder Warenkreditversicherung.

Der durch die Opposition der Hamburger Exporteure gegen den Regierungsplan zustandegekommene Plan B ist eine Finanzkreditversicherung zugunsten der die Exporttratten bevorschussenden Bank. Die finanzierende Bank erhält bei Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs, veranlaßt durch das Ausbleiben der Zahlungen der Auslandskunden (nur in diesem Falle!) $^2/_3$ des entstandenen Ausfalls ersetzt. Plan B dient also lediglich der Finanzierungserleichterung des Exportgeschäftes. Er beläßt das Kreditrisiko voll und ganz dem Exporteur. Seine Prämiensätze sind daher niedriger als bei Plan A. Die Prämie beträgt bei einer Mindestlaufzeit des Versicherungsvertrages von 4 Monaten $^2/_3$ % des Gesamtkapitalbetrages des von der Bank gewährten Vorschusses. Beträgt die Laufzeit mehr als 4 Monate, so erhöht sich die Prämie jeweils für jeden angefangenen Monat um $^1/_6$ % aus dem Gesamtkapitalbetrag des Vorschusses. (§ 7 Allg. Beding. Plan B.) Das Hamburger System hat sich gegenüber dem Berliner nicht recht durchsetzen können, selbst bei seinen Schöpfern nicht. Viele Exporteure fürchten, man könne durch einen Vertragsabschluß dokumentieren, daß man seiner eigenen Bonität nicht traue. Und zum andern bietet der Plan A mehr. Und außerdem sieht er die gleiche Möglichkeit der Finanzierungserleichterung wie der Plan B vor, weil man durch ein Deckungsschreiben der bevorschussenden Bank die Ansprüche gegen die Versicherungsgesellschaft zedieren kann.

Plan C, der die sogenannte „Russenkreditversicherung" enthält, ähnelt in seinen Grundzügen stark dem Plane A. Die Russenkreditversicherung wäre von den Privatversicherern aus wohl nie ins Leben gerufen worden, weil bei ihr die versicherungstechnische Grundlage der Risikomischung und des Risikoausgleiches fehlt, da der russische Staat den gesamten Außen-

---

[105]) Vortrag, gehalten am 12. Februar 1935 vor der Berliner Fachgruppe Versicherungen in der D. A. F., veröffentlicht als Sonderdruck in „Der Versicherungskaufmann".

handel in seiner Hand zentralisiert hat, also nur er oder seine Handelsvertretungen als Warenschuldner auftreten und man bei Zahlungssperre privatrechtlich nicht gegen ihn vorgehen kann. — Der Plan C ist als Ergänzung zur russischen 300-Millionen-Kredit-Bürgschaft des Reiches vom Reichswirtschaftsministerium im Herbst 1926 zwischen Reich, Hermes und Favag geschlossen worden und sollte anfangs nur bis zum Ende des Jahres 1927 laufen. Er war zunächst in Aussicht genommen für den Verkauf von Baumwolle, Rohwolle und gewaschener Wolle durch den Bremer Zwischenhandel. Später wurde auch eine Hilfestellung für den Leipziger Pelzwarenhandel durch Garantierung der Anzahlung in Erwägung gezogen.

Im Juli 1929 wurde die Beschränkung auf einzelne Branchen aufgehoben. Dabei wurde allerdings eine Beschränkung neu eingeführt, indem zur Bedingung gemacht wurde, daß 60 % der zu versichernden Forderung spätestens 9 Monate nach Übergabe fällig werden müßten. Ganz große Firmen, wie Vereinigte Stahlwerke und I. G. Farben kommen für diese Versicherung nicht in Betracht.

Am Anfang betrug die Höhe der Prämie in Anbetracht des größeren Risikos als bei Plan A und B 3 % für eine Versicherungsdauer von 3 Monaten. Der Schadensselbstbehalt des Versicherten belief sich auf 50 v. H. der versicherten Forderung, für die restlichen 50 % sollte nach außen hin der Hermes aufkommen, während er im Innenverhältnis erst nach Voraushaftung des Reiches und der Länder mit den letzten 20 % verhaftet war. Da der Versicherungsnehmer 50 % des versicherten Betrages als Schaden selbst auf sich zu nehmen hatte, bezog sich die Prämie nur auf die der Versicherung anheimgegebene andere Hälfte des Fakturenbetrages. Die Verlängerung der Vertragsdauer kostete $1\frac{1}{2}$ % des versicherten Anteils am Fakturenwert für jedes weitere angefangene Vierteljahr. Die Versicherung nach Plan C kostete demnach für 6 Monate 4½ %, für 1 Jahr 7½ %.

Versicherbar sind nur akzeptierte Wechselforderungen.

Da aber die Sowjetunion jahrelang ohne jegliche Beanstandung ihren Verpflichtungen nachkam, wurden die Prämien seit 1926 mehrfach erheblich gesenkt. Gleichzeitig wurde auch der Schadensselbstbehalt des Versicherten mehrfach erniedrigt: 1930 auf 40 % des versicherten Betrages. 1931 wurde er in eine 20 %ige Vorhaftung aus dem Kreditbetrag und in eine 12½ %ige Anteilhaftung des weiteren Schadens zerlegt. Die Prämie betrug am 1. Januar 1931 1 % für die ersten 3 Monate und für jeden weiteren Monat 0,1 % aus 100 % des kreditierten Gesamtfakturenbetrages. Es wurden nur Wechsel mit einer Durchschnittslaufzeit von 12 Monaten versichert, wobei die längste Laufzeit für einen Wechsel mit 15 Monaten begrenzt war.

Im Dezember 1932 traten zwecks Steigerung unserer Ausfuhr nach Rußland weitere Erleichterungen in den Vertragsbedingungen ein. So wurde eine Ausfallbürgschaft bis zur Höhe von 70 % des gestundeten, durch Wechsel zu belegenden Kaufpreises übernommen. Die Selbstbeteiligung der Firma zerfiel in eine 20 %ige Vorhaftung des gesamten kreditierten Kaufpreises und in eine 12½ %ige Anteilhaftung des weiteren Schadens. Das Entgelt dafür betrug für eine Kreditfrist bis zu 3 Monaten 1 % aus dem ge-

stundeten Teil des Gesamtkaufpreises und erhöhte sich für jeden weiteren Monat um je 1‰.

Seit Juli 1931 gelten die Verpflichtungen des Hermes als vom Reich übernommen, so daß sich die Russenkreditversicherung ihrem Wesen nach in nichts mehr von der staatlichen Bürgschaftsübernahme unterscheidet. Der Hermes führt lediglich die Geschäfte für das Reich aus, ohne in sie mit eigenem Risiko verhaftet zu sein.

Vom Jahre 1933 ab ließ man die Russenkreditversicherung mehr und mehr einschlafen, was die Bemerkung im Geschäftsbericht des Hermes von 1934 bekundet, daß das Russengeschäft im Jahre 1934 einen weiteren sehr erheblichen Rückgang aufzuweisen hatte[106]).

Über ihr finanzielles Ergebnis kann nichts mitgeteilt werden, da die entsprechenden Zahlen nur im Gesamtergebnis der Exportkreditversicherung mitgeteilt werden.

b) Betriebstechnik der Exportkreditversicherung nach Plan A.

Die Exportkreditversicherung wird fast ebenso gehandhabt wie die inländische Warenkreditversicherung. Man kennt auch bei ihr den Versicherungsantrag, Allgemeine und Besondere Bedingungen.

aa) Der Versicherungsantrag.

Reicht der Versicherungssucher einen Antrag auf Ausstellung einer Police ein, dann muß er gleichzeitig einen Unkostenbeitrag für die Prüfung der Bonität des ausländischen Kunden zahlen, der bei der Einzelversicherung pro Europakunden RM. 6,—, pro Überseekunden RM. 12,— beträgt und dessen Höhe bei der Bündelversicherung von Fall zu Fall vereinbart wird. Der Antragsteller ist an seinen Antrag 4 Wochen, bei der Bündelversicherung 90 Tage gebunden. Er hat sofort ein Viertel der Prämie als Bereitstellungsprovision zu entrichten. Bei Zustandekommen des Vertrages wird sie auf die Prämie angerechnet. Macht der Versicherungssucher glaubhaft, daß die Lieferung ohne sein Verschulden nicht zustandegekommen ist, dann wird sie ihm unter Abzug von 10 % für Bearbeitungskosten wieder zurückbezahlt. Während der Schwebezeit unterrichtet sich der Versicherer raschestens bei seinen Geschäftsfreunden im Ausland über die Kreditunterlagen und entscheidet sich dann für oder wider die Risikenübernahme. — „Die lange Bindung des Antragstellers und die Gebühr für die Einholung der Auskünfte wurde deshalb eingeführt, weil im Anfang zahlreiche Firmen Anträge auf Ausstellung einer Police stellten, den Antrag aber zurückzogen, sobald die Exportkreditversicherung ihre Bereitwilligkeit zur Übernahme des Risikos erklärte, wodurch den Antragstellern eine gewisse Garantie für die Bonität ihres Abnehmers geboten schien“[107]).

---

[106]) Vorstehende Daten stammen z. T. aus dem Aufsatz von Gubitz und aus Spensberger a. a. O. S. 81.

[107]) Schück W. a. a. O. S. 226.

bb) Die Allgemeinen Bedingungen.

Die Allgemeinen Bedingungen umschreiben in der Hauptsache wieder Gegenstand und Umfang der Versicherung, kennzeichnen den Vertragsfall, bestimmen Prämie und Schadensselbstbeteiligung des Versicherten, begrenzen die Versicherungsfrist und erwähnen ähnliche für den Vertragsrahmen wichtige Dinge. Davon seien, um Wiederholungen zu vermeiden, nur einige wenige herausgehoben.

Versichert wird der Ausfall an Forderungen aus Warenlieferungen, der durch Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Schuldners verursacht ist. Nicht zum Gegenstand der Versicherung gehören die von der Kaufpreisforderung abzuzweigenden etwaigen Anzahlungsbeträge, obgleich auch sie schutzbedürftig sind, wenn man daran denkt, daß die Wartezeit bis zum Eintreffen der Anzahlung mindestens der Transportdauer der Ware plus der Übermittlungsdauer der Anzahlung entspricht.

Ausgeschlossen von der Versicherung sind Forderungen aus Lieferungen von Waren, die nicht in Deutschland hergestellt oder veredelt worden sind, weil die in Verbindung mit dem Reich als Rückversicherer betriebene Exportkreditversicherung den Versicherungsschutz nur für deutsche Leistungen gewähren will.

Der Vertragsfall ist klar und eindeutig gegeben, wenn

1. über das Vermögen eines Kunden oder seinen Nachlaß das Konkursverfahren eröffnet oder dessen Eröffnung mangels Masse abgelehnt worden ist;
2. über das Vermögen eines Kunden oder seinen Nachlaß ein amtliches Vergleichsverfahren eröffnet worden ist;
3. nach vorausgegangener Zahlungseinstellung zwischen einem Kunden und seinen Gläubigern ein außeramtlicher Vergleich (Stundungs-, Quoten- oder Liquidationsvergleich) zustande gekommen ist;
4. eine auf Antrag des Versicherungsnehmers vollzogene Zwangsvollstreckung wegen einer versicherten Forderung nicht zur vollen Befriedigung geführt hat.

Mit Rücksicht darauf, daß in einer Reihe von ausländischen Absatzgebieten diese mehr oder weniger konkreten Merkmale einer wirtschaftlichen Zahlungsunfähigkeit vielfach nicht herbeizuführen sind oder nur dann, wenn Zeit und Kosten aufgewandt werden, die in keinem vernünftigen Verhältnis mehr zur Forderung stehen und meistenteils ein nutzlos vertanes Geld sind, ist ein fünfter Tatbestand als Vertragsfall angefügt.

Der Vertragsfall ist auch dann gegeben, wenn

5. von dem Versicherungsnehmer Tatsachen dargelegt werden (z. B. daß eine geordnete Rechtsverfolgung nicht durchführbar ist —, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstreckung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos wäre.

Ähnlich verhält es sich auch mit dem letzten Fall, daß Zahlungseinstellungen nach Katastrophen so zahlreich sind, daß eine gerichtliche Feststellung am laufenden Bande erfolgen müßte. Bei einer solchen Situation verzichtet die Versicherungsgesellschaft auf eine Bestätigung der Insolvenzen durch die ausländischen

Gerichte. Sie erkennt den Vertragsfall auch dann als gegeben an, wenn

6. die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners unter Darlegung des Sachverhaltes von dem für den Wohnsitz des Schuldners zuständigen deutschen Konsul, Havarie-Kommissar, deren amtlich bestellten Vertretern oder einer im Schuldnerland ansässigen maßgebenden Bank bescheinigt ist.

Im Hinblick auf die beiden letzten Fälle und auf die noch zu besprechende Deckung des politischen Risikos hat es sich als zweckmäßig erwiesen, einen anderen Sammelbegriff als den zu engen der Zahlungsunfähigkeit der Kunden zur Kennzeichnung des Eintrittes des Versicherungsfalles zu benutzen. Man hat ihn in der „Uneinbringlichkeit von Warenforderungen" gefunden. So gewährt die Versicherungsgesellschaft dem Versicherungsnehmer Versicherungsschutz gegen Verluste infolge einer während der Dauer der Versicherung eingetretenen Uneinbringlichkeit von Warenforderungen an ausländische Schuldner.

Uneinbringlichkeit im Sinne der Versicherung liegt vor, wenn der Schuldner zahlungsunfähig geworden ist.

Uneinbringlichkeit und somit Versicherungsfall liegen aber ebenfalls vor, wenn der Schuldner zwar zahlen will und kann, aber daran von dritter Seite gehindert wird.

„Uneinbringlichkeit ist gegeben, auch wenn der Schuldner nicht zahlungsunfähig ist, wenn er durch staatliche Maßnahmen des Schuldnerlandes zur Verhinderung von Zahlungsüberweisungen oder sonstige allgemeine Verfügungen von hoher Hand des Schuldnerlandes nicht in der Lage ist, seine Verbindlichkeiten zu erfüllen, oder der Versicherungsnehmer infolge eines staatlichen Moratoriums nicht in der Lage ist, die versicherte Forderung einzutreiben." (Vgl. §§ 1, 2 und 3, Ziffer 1.)

Was die Kreditübertragungsformen in Bezug auf vorsichtige Handhabung mit dem Ziel möglichster Verlustvermeidung angeht, begünstigt die Versicherungsgesellschaft naturgemäß durch niedrigere Prämien die Kreditierungen zu den Bedingungen „Dokumente gegen Kasse" (D/P) oder „Dokumente gegen Akzept" (D/A). — In besonderen Fällen ist allerdings auch die Versicherung offener Buchforderungen vorgesehen. Doch ist sie nur dann möglich, „wenn es sich um Exporte nach solchen Ländern handelt, in denen eine geordnete Rechtsverfolgung möglich oder in denen die kaufmännischen Anschauungen über Treu und Glauben besonders gefestigt sind"[108]).

Denn „infolge der Eigenart des Buchkredits, daß seine Dauer nicht endgültig festgelegt zu werden pflegt und der Kreditnehmer die Kreditfrist über den beabsichtigten Zeitpunkt hinaus erweitern kann, ist der Buchkredit die Finanzierungsmethode, die das größte Kreditwagnis in sich schließt. Der Exporteur hat ausschließlich die schuldrechtliche Forderung gegen seinen Kunden, dessen Kreditwürdigkeit seine einzige Deckung ist. Die Kreditwürdigkeit des Auslandschuldners muß also so außer Zweifel stehen, daß hierin ein gewisser Ersatz anderweitiger materieller Sicherheiten liegt"[109]).

[108]) Veröff. d. Reichsverb. d. deutsch. Ind. Nr. 31 1926, S. 10.
[109]) Spensberger a. a. O. S. 10.

Die Kreditübertragungsform, die für den Versicherer das geringste Risiko bildet, ist der Verkauf unter der Abrede „Dokumente gegen Kasse" (D/P = documents against payment), laut deren die Verfügungsgewalt und das Eigentum an der Ware in Gestalt der Konnossemente nicht eher übertragen werden, als Zahlung geleistet worden ist. Obgleich es sich hier eigentlich um ein reines Kassengeschäft handelt, können doch Ausfälle durch die während der Transportdauer der Ware nach Übersee eingetretene Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers stattfinden, wenn sie auch im allgemeinen seltener zu sein pflegen. Da das Zahlungsrisiko des Versicherers gering ist, berechnet er für die Deckung von Forderungen aus Geschäften unter der Bedingung „Dokumente gegen Kasse" die Prämie nur aus 30 % des Fakturenbetrages (vgl. § 11, Abs. 5). Das Zahlungsrisiko des Versicherers ist deshalb gering, weil die Dokumente und damit das Eigentum in der Verfügungsgewalt des Exporteurs oder seiner Inkassobank bis zur Bezahlung des Kaufpreises verbleiben und im Notfall die Waren immer noch zu einem einigermaßen annehmbaren Preis veräußert werden können, sodaß sich der Ausfall gewöhnlich in erträglichen Grenzen hält.

Den Regelfall der Versicherung bildet der Kreditverkauf unter der Bedingung „Dokumente gegen Akzept"; denn hier ist das Versicherungsbedürfnis des Exporteurs am stärksten, weil er durch Übergabe der Dokumente ein bloßes Zahlungsversprechen gegen sein Eigentum an der Ware eingetauscht hat und es eine Tatfrage ist, ob das Versprechen bei Fälligkeit des Wechsels gehalten werden kann.

Während nun die Allgemeinen Bedingungen für jede der verchiedenen noch zu schildernden Deckungsarten gelten, regeln die Besonderen Bedingungen die Bedürfnisse und Erfordernisse der einzelnen zu versichernden Exportunternehmen im Hinblick auf Branche, Kundenkreis, Umsatzgrößen, belieferte Absatzgebiete usw. Sie müssen folglich für jeden einzelnen Exporteur verschieden sein. Eines haben sie allerdings gemeinsam, das ist die Klassifizierung der ausländischen Absatzgebiete in bestimmte Gefahrengruppen, die vorgenommen wird, um zu einer Abstufung der Ausfallbeteiligung nach dem Grad der Verlustwahrscheinlichkeit des einzelnen Landes zu gelangen.

cc) Gefahrengruppen.

Was die Ausfallbeteiligung des Versicherungsnehmers betrifft, so hat man seit dem September 1928 drei verschiedene Gefahrenklassen der Länder zu unterscheiden[110]):

Gruppe I mit 20 %
- a) für Europa, außer Gruppe IIa und IIIa,
- b) für Kanada und Vereinigte Staaten von Nordamerika.

Gruppe II mit 25 %
- a) für Danzig, Finnland, Italien, Österreich, Spanien und Ungarn,
- b) für Britisch-Südafrika,
- c) für Südamerika außer Gruppe IIIc.

[110]) Reichsverband 1929, S. 59.

Gruppe III mit 33⅓ %
a) für Balkan (Albanien, Bulgarien, Griechenland, Jugoslavien, Rumänien und Türkei),
für Polen, Portugal und seine Kolonien,
für Randstaaten (Estland, Lettland, Litauen),
b) für Afrika außer Britisch-Südafrika, Asien u. Australien,
c) für Bolivien, Ecuador und Venezuela,
d) für Mittelamerika.

Der Einteilungsgrund für diese Gefahrenklassen wurde anderenorts beim Abschnitt „Exportkreditrisiko und seine Versicherbarkeit" bereits erwähnt, sodaß ich darauf verweisen kann.

dd) Deckungsarten.

Die Exportkreditversicherung kennt die gleichen Deckungsarten wie die Delcredereversicherung, nämlich:
1. die Einzelkundenversicherung,
2. das Rahmenabkommen für Einzelversicherungen,
3. die Einzelrevolving-Kreditversicherung,
4. die Ausfuhr-Mantel-Versicherung,
5. die Ausfuhr-Pauschal-Versicherung.

Die Einzelkunden-Versicherung.

Gleich nach der Schaffung der Exportkreditversicherung wurden in der Hauptsache jeweils nur Einzelkunden versichert. Nach Simons Vortrag[111]) ist die Einzelkundenversicherung auch heute noch die am meisten gebräuchliche Form der Versicherung. Wegen der Gefahr der Gegenauslese hat sich auch in der E. K. V. die Deckung einzelner Forderungen nicht einbürgern können. Denn abgesehen von der Belastung mit unfruchtbarer Arbeit und mit Unkosten bringt sie dem Versicherer einen ungünstigen Schadenskoeffizienten. Fast immer wird sie für ihn unrentabel verlaufen, besonders auch deshalb, weil bis heute noch nicht ein Mindestkreditbetrag, ab welchem erst Einzelkundenversicherungen möglich sind, vorgesehen ist. Es können mithin derartige Versicherungen über Fakturenbeträge jeder beliebigen Höhe beantragt werden. Vielfach zwingt vor allem diese Gegenauswahl den Versicherer aus eigenen kaufmännischen Interessen zur Berechnung des Prämien**höchst**satzes in der Einzelkundenversicherung.

Er gibt aber seinerseits dem Exporteur die Möglichkeit, den Prämienhöchstsatz um 25 oder 30 % zu ermäßigen, wenn er die Gewähr hat, daß eine Gegenauslese gegen ihn nicht stattfinden wird. Diese Gewähr liegt im Rahmenabkommen.

Das Rahmenabkommen für Einzelversicherungen.

Nach dem Rahmenabkommen verpflichtet sich der Exporteur, dem Versicherer alle Aufträge nach einem oder mehreren Ländern zur Einzelversicherung anzubieten, soweit sie im Einzelfall einen

---

[111]) Simons Vortrag wird hier auszugsweise wiedergegeben, weil er allerlei Ergänzungen zu früher Gesagtem bietet und sonstige Veröffentlichungen durch genetische Darstellung und durch Fachkenntnis übertrifft.

bestimmten Kreditbetrag, von beispielsweise 1000.— Reichsmark, überschreiten. Damit hat der Versicherer die Sicherheit, daß die Einzelkundenversicherung nicht nur für besonders gefährliche Risiken, sondern für alle Risiken, also auch für die günstiger gelagerten beantragt wird. Er erhält so eine bessere Mischung seines Portefeuilles und wird damit leistungsfähiger für die Gesamtheit und kann deshalb auch billiger werden.

Die Einzelkundenversicherung mit oder ohne Rahmenabkommen eignet sich ihrer ganzen Struktur nach vorwiegend für die Abdeckung einmaliger Orders, also für den Verkehr mit nichtständigen Kunden. Sie eignet sich daher vor allem für den direkt exportierenden Industriellen im Maschinenbau und in der elektrotechnischen Industrie.

Ein Exporteur aber, der mit einem Kunden in ständiger Geschäftsverbindung steht, schließt am besten eine Einzelrevolving-Kreditversicherung ab.

Die Einzelrevolving-Kreditversicherung.

Die Einzelrevolving-Kreditversicherung ist eine Dauerumsatzversicherung im Rahmen eines bestimmten zu vereinbarenden Kreditlimits. Zum Unterschied von der Einzelfakturenversicherung, wo eine ganz bestimmte einzelne Warenforderung an einen einzelnen Kunden gedeckt wird, wird in der Einzelrevolving-Kreditversicherung der jeweilige Schuldsaldo eines bestimmten Kunden in bestimmter Höhe während einer laufenden Geschäftsverbindung für eine bestimmte Zeitdauer versichert. Das Prinzip der Einzelrevolving-Kreditversicherung für den Einzelkunden findet seine Fortsetzung und Verbreiterung in dem Ausfuhr-Mantel-Vertrag.

Der Ausfuhr-Mantel-Vertrag.

Beim Ausfuhr-Mantel-Vertrag wird die Methode der Einzelrevolving-Kreditversicherung nunmehr für eine Vielzahl von in einer Liste zusammengefaßten ständigen Kunden angewandt. Hat also beispielsweise ein Exporteur 150 ständige Kunden, von denen er 50 mit Krediten bis zu RM. 5000,—, weitere 50 mit Krediten bis zu RM. 10 000,— und die restlichen 50 Kunden mit Krediten bis zu RM. 20 000,— beliefert, so beantragt er, die jeweiligen Schuldensalden seiner Kunden bis zu einer für jeden Kunden bestimmten Höchstgrenze, dem Kreditlimit, in Deckung zu nehmen. Der Versicherer prüft die beantragten Kundenlimite und faßt alle von ihm genehmigten Kunden mit den entsprechenden Limiten in einer Liste zusammen, welche dem Ausfuhr-Mantel-Vertrag als wesentlicher Vertragsbestandteil angefügt wird. Mit Vertragsabschluß kann nunmehr der Exporteur an alle gedeckten Kunden im Rahmen des für jeden Kunden vereinbarten Kreditlimits beliebig oft Lieferungen auf Kredit ausführen. Bei Insolvenz eines gedeckten Kunden ist der jeweils bestehende Schuldsaldo bis zur Höhe des für diesen Kunden vereinbarten Limits gedeckt.

Der Ausfuhr-Mantel-Vertrag eignet sich besonders für solche Exporteure, welche einen Stamm fester Kunden in begrenzter Anzahl im Auslande haben, an welche sie laufend Warenlieferungen auf Kredit ausführen. Der Vertrag kostet eine Prämie vom Um-

satz, die je nach der Bonität, den Absatzgebieten und dem bisherigen Verlustbild verschieden hoch sein kann. Sie beträgt einige Promille.

Die bisher geschilderten Deckungsarten hatten sämtlich eine Versicherung von dem Versicherer namentlich aufzugebenden Kunden zum Gegenstand. Das Prinzip der benannten Versicherung findet aber seine Grenze in der verwaltungstechnischen Arbeit und der damit verbundenen Unkostenbelastung. Ein Exportunternehmen, das beispielsweise 2000 oder mehr Kunden im Ausland verhältnismäßig kleine Warenkredite von wenigen 100 bis zu 1000 RM. einräumt, kann sich nicht die Arbeit und Mühe machen, seine sämtlichen Kunden namentlich aufzugeben und kann auch dem Versicherer nicht die Arbeit machen, die erhebliche Verwaltungsarbeit für die Prüfung dieser Kleinkredite zu leisten. Hierfür ist die Form der Ausfuhr-Pauschal-Versicherung die gegebene.

Die Ausfuhr-Pauschal-Versicherung.

Die Ausfuhr-Pauschal-Versicherung, auch „Bündelversicherung" genannt, war ursprünglich für die Hamburger Exporteure gedacht, hat aber auch sonst bald überall Eingang gefunden, so z. B. in der sächsischen Textilindustrie. Der Bündelvertrag versichert den gesamten Umsatz eines Exporteurs nach einem oder mehreren Ländern, erfaßt somit ganze Umsatzeinheiten mit ihren Stärken und Schwächen und bietet so dem Versicherer den unerläßlichen Risikoausgleich. Er wird im einzelnen genau so gehandhabt wie der Inlandspauschalvertrag, so daß sich eine Schilderung erübrigt. Nur darin besteht eine Abweichung, daß beim Abschluß des Bündelvertrages auch die Selbstprüfungskunden, mit Ausnahme der kleineren und kleinsten, zur Prüfung angegeben werden müssen.

Der Bündelvertrag beruht auf einem gegenseitigen unbedingten Vertrauensverhältnis: während bei der Einzelversicherung vom Versicherer in erster Linie die Bonität des ausländischen Kunden geprüft werden muß, stehen beim Bündelvertrag die Bonität des Exporteurs und seine Geschäftserfahrung zur Diskussion. Es liegt in der Natur der Sache, daß die Versicherungsgesellschaften sehr stark die Gesamtumsatzversicherung in Gestalt des Mantel- und Pauschalvertrages propagieren und daß deshalb die Zahl der Einzelversicherungen relativ abnimmt. Trotzdem wird sich aber die Einzelkreditversicherung innerhalb der verschiedenen Deckungsarten behaupten, da der Abschluß einer Bündelversicherung erst von einem Mindestjahresumsatz von 100 000,— RM. an zugelassen ist.

c) Entwicklung der Exportkreditversicherung.

ca) Entwicklung der Bedingungen.

Die Bedingungen, die der deutschen Exportkreditversicherung zugrundeliegen, sind seit dem Jahre 1926 mancherlei verbessernden Veränderungen unterworfen worden, die sowohl aus den gewonnenen Erfahrungen als auch aus den seitens der Exporteure ge-

äußerten Wünschen geschöpft worden sind. Sie seien im folgenden kurz geschildert.

Als die Exportkreditversicherung im Mai 1926 eingeführt wurde, war nur der Abschluß von Einzelversicherungen möglich.

Die Schadensselbstbeteiligung des Exporteurs bestand seinerzeit in einer starren und schematischen Voraushaftung von 33⅓ % aus der versicherten Faktura und nicht wie bei der Inlandsdelcredere-Versicherung aus einer prozentualen Beteiligung am Ausfall. Sie blieb gleich, einerlei ob der Schaden aus normalem oder Katastrophenrisiko stammte.

Die Prämie wurde dementsprechend nur aus dem versicherten Anteil des Fakturenwertes berechnet und betrug für das Akzept mit einer Laufzeit von 3—4 Monaten 2 %. Sie war aber nicht schematisch, sondern konnte gelegentlich ermäßigt oder bei gefährdeten Ländern und bei weniger erwünschten Risiken erhöht werden.

Eine Verlängerung der Versicherung war bis zu 12 Monaten zulässig. Dafür war pro angefangenes Quartal 1 % aus ⅔ der Faktura zu entrichten. (Vgl. Antragsformular für 1926.)

Bis zur Übergabe der Ware umfaßte die Versicherung nur 30 % der Faktura. Trat bis dahin der Versicherungsfall ein oder ließ der Versicherer die Ware wegen ungünstiger Nachrichten nach der Versendung anhalten, dann erhielt der Exporteur, der die Ware in einem solchen Falle anderweitig verwerten mußte, zwei Drittel seines Nettoausfalles ersetzt. Die Höchstleistung der Versicherungsgesellschaft war hierfür auf 20 % der Faktura beschränkt. Das Gleiche galt beim Verkauf „Dokumente gegen Kasse“[112]).

Ende 1926 wurde auf Betreiben hanseatischer Exporteure, denen mit der Deckung von Einzellieferungen bei der Menge ihrer kleinen und mittleren Kunden nicht gedient war, die „Bündelversicherung“ geschaffen. Auch von den Versicherern wurde sie der besseren Risikomischung halber lebhaft propagiert. Sie drängte bald zusehends die Einzelkundenversicherung zurück. Wie sehr das am Platze war, zeigt die Tatsache, daß „bis Ende April 1928 in der Exportkreditversicherung auf die Einzelversicherung 45 % aller Prämieneinnahmen und 74 % aller eingetretenen Schäden fielen“[113]).

„Beim Bündelvertrag kann es keine durchweg geltenden Normalsätze geben, es wird die Prämie vielmehr unter Berücksichtigung der individuellen Vertragsverhältnisse auskalkuliert. Ebenso kann die Höhe des Eigenvorrisikos nur von Fall zu Fall nach den besonderen Verhältnissen des einzelnen Vertrages festgesetzt werden. Neben dem aus dem Jahresumsatz berechneten Eigenvorrisiko wird im Bündelvertrag eine Selbstbeteiligung hinsichtlich jeder einzelnen Faktura festgesetzt, deren

[112]) Fehling „Deutsche E. K. V.“, Wirtsch. Dienst, Heft 24 v. 1928.
[113]) Ahrens a. a. O. S. 113.

Höhe und Berechnungsart der Natur des Bündelvertrages entsprechend auch nur von Fall zu Fall vereinbart werden kann[114]).

Die Prämie betrug beim Bündelvertrag bei regulärer Laufzeit der Einzeldeckung von 4½ Monaten 0,75 % bis 1 % aus dem Gesamtumsatz für die Vertragsdauer, die meist auf 12 Monate festgesetzt wurde. Bei Exporthandelsfirmen mit geringem Verdienst war eine Ermäßigung möglich. Die Mindestprämie war auf RM. 600.— festgesetzt. Gesamtprämie und Mindestprämie konnten verringert werden, wenn „Dokumente gegen Kasse"-Geschäfte einen erheblichen Anteil am Gesamtumsatz ausmachten.

Eine Verlängerung der im Vertrag vorgesehenen Grundlaufzeit der Einzeldeckung kostete gewöhnlich 0,2 % des Fakturenbetrages. Das Vorrisiko des Exporteurs belief sich, je nach Lage der Verhältnisse auf ½ bis 1 % des versicherten Jahresumsatzes. Darnach folgte eine verschieden hoch bemessene Ausfallbeteiligung[115]).

Vom September 1928 ab kam ein völlig anderes System der Schadensbeteiligung des Versicherungsnehmers bei unveränderten Prämiensätzen zur Anwendung. Man gab nämlich die starre Voraushaftung des Exporteurs von einem Drittel der Faktura auf, weil sie für beide Vertragsteile unvorteilhaft gewesen war. Für die Ausfuhrfirma hatte sie, besonders bei Ratenzahlungen, eine gewisse Härte bedeutet, weil die zuletzt fälligen Raten auf ihr alleiniges Risiko gegangen waren. Andererseits hatte sie für den Versicherer den Nachteil gehabt, daß die Ausfuhrfirma an der Verfolgung ihrer Ansprüche gegen den insolventen Kunden dann kein Interesse mehr hatte, wenn von vorneherein ein höherer Erlös als 66⅔ % nicht zu erwarten war, da sie dann auf eine Entschädigung doch nicht rechnen konnte. Um alledem abzuhelfen, hat man die Schadensbeteiligung aufgespaltet:

a) in eine starre Voraushaftung von 12½ % der Anfangsfaktura und

b) in eine nach Ländergefahrenklassen abgestufte Ausfallbeteiligung[116]).

Dadurch wurde die Ausfuhrfirma in jedem Fall daran interessiert, soviel wie möglich von der bedrohten Forderung einzutreiben, da sich ihr Verlust aus der Ausfallhaftung dementsprechend verringerte.

Ein Beispiel möge den Vorteil der neuen Art gegenüber der früheren für den Versicherten erläutern:

Es sei angenommen, daß die versicherte Forderung RM. 12 000,— betrage und der Ausfall 50 % der Forderung sei, dann ergibt sich folgendes für den Versicherten gegen früher günstigeres Entschädigungsbild:

[114]) Reichsverb. 1929, S. 32.
[115]) Spensberger a. a. O. S. 76.
[116]) siehe Seite 138 dieser Arbeit!

neues System			altes System	
Fakturenbetrag	RM. 12 000,—			RM. 12 000,—
eingegangene Zahlungen	RM. 6 000,—			RM. 6 000,—
Ausgangswert f. d. Entschädigungsabrechnung	RM. 6 000,—			RM. 6 000,—
Davon ab als Selbstbeteiligung			./. Voraushaftung von	RM. 4 000,—
a) 12½ % a. RM. 12 000,—	RM. 1 500,—		33⅓ % aus	
b) 25 % Ausfallbeteilg.	RM. 1 500,—		RM. 12 000,—	
Entschädigungsleistung	RM. 3 000,—			RM. 2 000,—

Der Versicherte erhält demnach um RM. 1000,— mehr als beim alten System. — In unserem Beispiel liegt der Rentpunktverlust beim neuen System bereits bei RM. 1700,—, während er beim alten erst bei RM. 4160,— lag oder im Verhältnis zur Prämie ausgedrückt heißt das: beim neuen System der Schadensbeteiligung muß der Verlust nur etwa 11mal so groß sein als die Prämie, daß die vom Versicherer geleistete Entschädigung der bezahlten Prämie gleichkommt, während der Verlust beim alten System 26mal so groß sein mußte.

Zieht man daraus die Folgerungen, so erkennt man die Tatsache, daß die Exportkreditversicherung anfangs mehr eine Exzeßverlustversicherung, mehr eine Versicherung gegen Überraschungsverluste war. Überraschungsverluste bleiben bekanntlich lange aus, fallen aber umso schwerer ins Gewicht, weil sie geringe oder fast keine Ausschüttungsquoten erbringen.

Vom Herbst 1928 an stellte sich die Versicherung mehr auf das Tragen von Durchschnittsrisiken ein und nahm, schon bei kleineren Schäden beginnend, dem Exporteur mehr als die Hälfte seiner Schäden ab. Das bedeutet gegenüber früher eine erhebliche Verbilligung der Prämie bei gleichbleibenden nominellen Stand.

Beim alten System bekam der Versicherte erst von einem 70%igen Schaden ab die Hälfte des Schadens ersetzt. Bei einem Schaden von 80 % ist die Schadensrückvergütung in beiden Systemen die gleiche, nämlich 46,6 %. Bei größeren Schäden schnitt er beim alten System besser ab[117]).

[117]) Verbreiterung der Risikenübernahme der Versicherungsgesellschaft nach dem neuen System der Schadensselbstbeteiligung der Versicherten vom September 1928:

Schäden in Prozenten der Faktura	Entschädigung nach dem **alten System**; in Prozenten der Faktura		Entschädigung nach dem **neuen System**
10 %	—,—		5 %
20 %	—,—		11 %
30 %	—,—		17 %
40 %	6,6 %		23,3 %
50 %	16,6 %		29 %
60 %	26,6 %		35 %
70 %	36,6 %		40,8 %
80 %	46,6 %	gleich	46,6 %
90 %	56,6 %		52,5 %
100 %	66,6 %		58,3 %

Die Prämie blieb die gleiche wie vorher; sie wurde nur einfacher formuliert. Während sie 1926 2 % aus $^2/_3$ der versicherten Faktura ausmachte, wurde sie von 1928 an mit $1^1/_3$ % des ganzen Fakturenbetrages berechnet, was den gleichen Betrag ergibt.

Dagegen wurde die Zuschlagsprämie für Verlängerungen der Laufzeit ermäßigt. Wurde die Laufzeit nachträglich für die volle Höhe der ursprünglichen Versicherung verlängert, so war für einen jeden Monat verlängerte Laufzeit eine Prämie von $^2/_9$ % aus dem vollen Fakturenbetrag zu entrichten. Wurde die Laufzeit aber nur hinsichtlich eines Teilbetrages verlängert, so wurde eine monatliche Prämie von $^1/_3$ %, und zwar nur aus der bei Beginn der Verlängerung noch ausstehenden, um die Selbstbeteiligung verminderten Forderung berechnet[118]). Auch diese Regelung ist gegen früher ein wichtiger Fortschritt; denn sie ist den Bedürfnissen des Exports nach Fristverlängerung durch eine gerechtere Zuschlagsprämie besser angepaßt. Zudem reizt die für den Monat und nicht wie vordem für das angefangene Quartal erhobene Fristverlängerungsprämie den Exporteur an, die Fristverlängerung zeitlich möglichst zu beschränken.

Um die gleiche Zeit des Jahres 1928 wurden in der Bündelversicherung mehrjährige Verträge eingeführt, um der Versicherungsgesellschaft nach schadensreichen Jahren einen Zahlungsausgleich zu geben. Um dem Exporteur die Beibehaltung des Vertrages zu erleichtern, wurde ihm nach schadensfreiem Verlauf des ersten Vertragsjahres eine automatisch eintretende Prämienermäßigung zugestanden. Oder man verringerte sein Eigenvorrisiko, wenn der Schadensverlauf günstig war. Doch hatte er keinerlei Nachzahlungen zu leisten, wenn der Schadensverlauf ungünstig war. — Das sind alles Vergünstigungen, die von privaten Kreditversicherungsgesellschaften allein nicht hätten zugestanden werden können, sondern nur durch die Reichsunterstützung möglich waren. Ebensowenig gab es nach Meier[119]) eine Begrenzung der Haftung der Versicherungsgesellschaften auf einen Hundertsatz des Umsatzes nach oben hin, wie sie bei den privaten Gesellschaften in Form der sogenannten „Jahreshöchstleistung“ üblich ist.

Bis zum Beginn des Jahres 1931 wurden die Vertragsbedingungen nur unwesentlich abgeändert. Die einzige erwähnenswerte Änderung erfolgte an der Ausfallbeteiligungsquote des Versicherten bezüglich Südamerikas: während sie im Jahre 1928 mit 25 % vorgesehen war, wurde sie für alle Staaten — Argentinien, Chile, Uruguay und Venezuela ausgenommen — auf $33^1/_3$ % erhöht.

Es erhebt sich nun nach alledem die Frage, welche Umsätze in den einzelnen Jahren bis 1931 unter Versicherungsschutz standen, wie groß die Prämieneinnahme jeweils war und welche

[118]) Reichsverb. 1929, S. 28.
[119]) „Die Praxis d. E. K. V.“ Neumanns Zeitschr. f. Versicherungswesen Nr. 48 v. 28. 11. 28.

Entschädigungsleistungen die Versicherungsgesellschaften gleichzeitig zu erlegen hatten.

cb) Finanzielle Entwicklung bis 1931.

Nach dem Bericht der Sitzung der „Großen Kommission“[120]) vom 25. Februar 1931 sind „seit Beginn der Exportkreditversicherung (Mai 1926) abzüglich der am 31. Dezember 1930 gestellten Prämienüberträge insgesamt Bruttoprämien von rund 2 Millionen RM. eingenommen worden. Dieser Prämieneinnahme standen Schäden inklusiv Schadensreserven von rund 1.6 Millionen RM. gegenüber. Der versicherte Umsatz belief sich während des gleichen Zeitraums auf 264 Millionen RM. Zu Vergleichszwecken sei angeführt, daß die jährliche Ausfuhr aus Deutschland etwa 10 Milliarden RM. betrug“[121]). Die versicherten Umsätze machen also nur einen verschwindenden Bruchteil der Gesamtziffer aus. Der Hermes äußert sich in seinem Geschäftsbericht für das Jahr 1930 zu dem Thema „Anteil der durch die Exportkreditversicherung gedeckten Ausfuhr zur Gesamtausfuhr“ folgendermaßen:

„Wenn auch die bei uns gedeckten Exporte im Verhältnis zum Gesamtaußenhandel Deutschlands gering erscheinen müssen, so darf nicht übersehen werden, daß ein großer Teil des Exportes für die Exportkreditversicherung überhaupt nicht in Betracht kommt. Dies gilt für alle Exporte, bei denen keine Arbeit in Frage kommt, also insbesondere für Exporte von Rohware, für die gesamte Wiederausfuhr im Veredelungsverkehr, ferner für alle Exporte außerdeutscher Ware; endlich wird die Exportkreditversicherung für Exporte gegen Akkreditiv überhaupt nicht und bei Kasse gegen Dokumente seltener in Anspruch genommen. Auch ist zu berücksichtigen, daß die Exportkreise im allgemeinen geneigt sind, mehr ihre Exporte nach den gefährdeteren Ländern, wie Übersee und Oststaaten zu versichern. Immerhin ergibt die Statistik, daß z. B. von dem Gesamtexport Deutschlands nach Columbien im vorigen Jahre bereits 19 % und nach Brasilien 14 % durch die Exportkreditversicherung gedeckt werden.“ Tschelnitz beantwortet die Frage, ob die Exportkreditversicherung zusätzlichen Export zu schaffen vermöge, dahin, daß die Versicherung in der Richtung der Verlustminderung (Ausscheidung des ungesunden Exportgeschäftes) und der Finanzierungserleichterung (Zinsenersparnis) eine segensreiche Wirkung entfaltet[122]).

Dem ist beizustimmen. Ihr Wert liegt vielleicht mehr in ihrer negativen Aufgabe, in der Schadensabwehr durch Ablehnung der Risikenübernahme, im Schutz vor der Kapitalfehlleitung, als in der Umsatzdeckung und Schadensvergütung.

Von den 264 Millionen RM. versicherten Umsatzes entfielen auf:

1927: 44,9 Millionen,
1928: 50,7 Millionen,
1929: 68,1 Millionen,
1930: 100,3 Millionen.

[120]) Neumanns Zeitschr. f. Versicherungswesen Nr. 12 vom 18. 3. 31.

[121]) Nach Jannott „Wirtschaftskrise und Versicherungswesen“, Jena 1932, S. 21, betrug die deutsche Ausfuhr im Jahre 1930 12 Milliarden, davon entfielen 9 Milliarden auf die Fertigwarenausfuhr.

[122]) a. a. O. S. 84.

Die Prämien hierfür können leider für die einzelnen Jahre nicht mitgeteilt werden, da sie nicht gesondert veröffentlicht wurden.

An Schäden wurden ausgezahlt:

bis 31. 3. 27	RM. 300,—
vom 1. 4. 27 bis 31. 3. 28 . .	RM. 73 000,—
vom 1. 4. 28 bis 31. 3. 29 . .	RM. 139 000,—
vom 1. 4. 29 bis 31. 3. 30 . .	RM. 252 000,—
vom 1. 4. 30 bis 31. 12. 30 . .	RM. 300 000,—
Sa.	RM. 764 300,—

Beachtlich ist an den beiden Tabellen die Potenzierung der Schäden, die über die Potenzierung der Umsätze erheblich hinausgeht.

Die Anzahl der gedeckten ausländischen Kunden betrug am

30. Juni 1928	rund 22 000,
30. Juni 1929	rund 57 000,
1. Januar 1931	über 100 000.

Die Reihe veranschaulicht die wachsende Inanspruchnahme der Exportkreditversicherung.

Über das Verhältnis von Bündelversicherung zur Einzelversicherung geben folgende Zahlen Aufschluß:

Die Zahl der laufenden Bündelverträge betrug:	Die Zahl der insges. abgeschl. Einzelverträge betrug:
am 30. 6. 28 73	6 135
am 30. 6. 29 236	8 300
am 1. 1. 31 418	10 600

Die Zahlen zeigen eine Steigerung des Abschlusses von Bündelversicherungen um das Sechsfache, bei der Einzelversicherung kaum um das Doppelte. Auf die Gründe für das Vordringen der Büdelversicherung wurde schon hingewiesen.

Die Bündelversicherung erfreute sich steigender Beliebtheit in der Textilbranche und in der Schmuckwarenindustrie, sicherlich wegen der Unmenge kleiner und mittlerer Abnehmer; die Einzelversicherung in der rheinischen Maschinenindustrie. Im Jahre 1930 entfielen $^4/_5$ der gedeckten Summen auf die Bündelversicherung (82 Millionen), davon 42 v. H. auf Mittel- und Südamerika.

Nach dem Bericht der Großen Kommission hat sich die Auswirkung der Wirtschaftskrise des Jahres 1930 vor allem durch ein Anbieten schlechterer Einzelrisiken gezeigt. „Bei der Einzelversicherung waren die Entschädigungen und die erforderlichen Schadensreserven, gemessen an der Prämie, bedeutend höher als bei den Bündelverträgen. Die Auszahlungen auf Einzelversicherungen kommen im Jahre 1930 nahe an 100 % der Prämien, während sie 1929 ungefähr 50 v. H. betrugen. Es wird zu erwägen sein, die Prämien für Einzeldeckungen zu erhöhen. An eine Erhöhung der

Prämien für die Bündelversicherung ist nicht gedacht“[123]). Für den Versicherungsnehmer hingegen war nach Gubitz die Bündelversicherung besonders ungünstig, da die mehrjährige Vertragsdauer infolge der Versicherung eines Mindestumsatzes und der Schrumpfung der Umsätze zwar keine nominelle, wohl aber eine effektive Erhöhung der Prämien, manchmal bis zum Mehrfachen zur Folge hatte. Auch war für die Versicherungsnehmer die lange Frist bis zur Schadensauszahlung (bis zu zwei Jahren) nachteilig. Der Hermes, bezw. das Reich, machten die Auszahlung von der Beibringung von Bescheinigungen über die Zahlungsunfähigkeit abhängig, die sich aus manchen Ländern nur schwer beschaffen ließen.“

Im Ganzen gesehen brachte die fortschreitende Konjunkturverschlechterung Erschwerungen in mehrfacher Hinsicht mit sich. Im Verlaufe der Weltkrise stiegen überall die Schäden — zuerst in Südamerika — an. „Als eines von vielen Beispielen sei hervorgehoben, daß in Argentinien die Passiven in Insolvenzverfahren von 143 Millionen Papier-Pesos in 1928 auf 166,8 Millionen Papier-Pesos in 1929 und auf 228 Millionen Papier-Pesos in 1930 angestiegen sind“[124]). Die Devisenbewirtschaftung in Verbindung mit der allgemeinen Abschließungspolitik und der daraus herrührenden Abnahme der Ausfuhr führte zu einem wesentlichen Rückgang des Exportkreditversicherungsgeschäftes. Aus alledem geht hervor, daß sich die Exportkreditversicherung als ein brauchbares Instrument der Exportförderung erwiesen hat und daß sie auch nach der betriebswirtschaftlichen Seite hin richtig organisiert war. Daß sie in den letzten kritischen Jahren vor der Julikrise und in dieser selbst knapp die Geschäftsunkosten decken, aber keinen Gewinn erzielen konnte, hängt mit dem versicherungsfremden Einfluß der Politik auf das wirtschaftliche Risiko zusammen, liegt aber nicht in ihrer Betriebstechnik begründet.

cc) Exportkreditversicherung in der Krise.

In der Julikrise des Jahres 1931 geriet das Neugeschäft der Exportkreditversicherung wegen der im eigenen Land und in sehr vielen anderen Ländern eingetretenen Undurchsichtigkeit der politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse für längere Zeit fast völlig ins Stocken, was die Halbierung der versicherten Umsätze des Jahres 1931 mit 56,6 Millionen gegenüber den 100 Millionen des Jahres 1930 beweist. — Die Höhe der Umsätze der beiden auf die Julikrise 1931 folgenden Jahre war ebenfalls recht gering. 1932 sank der versicherte Umsatz auf 17,4 Millionen RM. und im ersten Halbjahr 1933 auf 7,1 Millionen RM.

Es ist deshalb nicht weiter verwunderlich, daß der Schadenssatz infolge der Nachwirkungen der Krise bei geringer Mischung des Versicherungsbestandes ein sehr ungünstiger war. Das zeigt ein Überblick über die Entwicklung der Exportkreditversicherung in der Zeit vom Jahre 1927 bis zum Jahre 1931 und in der Zeit vom Jahre 1931 bis zum Juli 1933:

[123]) Siehe Fußnote 120 auf Seite 146 dieser Arbeit!
[124]) Hermesgeschäftsbericht für 1930.

Entwicklung der Exportkreditversicherung:

	von 1927 bis 1931	von 1931 bis Juli 1933
versicherte Umsätze:	264 Mill. RM.	81 Mill. RM.
Versicherungsprämien:	2 Mill. RM.	1,5 Mill. RM.
Durchschn. Prämie in v. H. der versicherten Umsätze	0,75 %	1,85 %
gezahlte und reserv. Schäden	1,6 Mill. RM.	1,8 Mill. RM.
Schadensquote, gemessen a. d. Prämie:	80 %	120 %

In der Krise konnte demnach trotz einer beträchtlichen Erhöhung der Durchschnittsprämie die unverhältnismäßige Steigerung der Schäden nicht wettgemacht werden. Der Rohertrag eines Zeitraumes von 4 Jahren wurde während der Krisenkulmination in einem um das Einundeinhalbfache kürzeren Zeitraum beinahe aufgezehrt.

Wenn man aber bedenkt, daß die ersten Krisenanzeichen bereits ins Jahr 1929 fallen, dann bleiben kaum 2½ Jahre zur Ansammlung von Reserven. Hätte die Schonzeit des Versicherers einige Jahre länger gedauert — womit er nach dem Stand der Konjunkturforschung zu Beginn seiner Tätigkeit hatte rechnen dürfen —, dann wäre er nicht nur der Krise, sondern auch noch der durch menschliche Schuld, in moralischer und politischer Hinsicht, ausgebrochenen Katastrophe Herr geworden. So aber schließt die erste Aera der Exportkreditversicherung (von 1927 bis Juli 1933) mit einem nicht unbeträchtlichen Verlust ab. Denn man darf sich nicht dadurch über diesen Tatbestand hinwegtäuschen lassen, daß der Überschuß der Prämien über die Schäden RM. 100 000,— beträgt. Er ist nicht als Gewinn zu werten, weil die gesamten durch den Betrieb der Exportkreditversicherung erwachsenden Unkosten der Ausgabenseite hinzugezählt werden müssen.

Trotz der Verschlechterung der Risikobasis seit 1931 gab der Versicherer seine Tätigkeit nicht auf, doch mußte er der neuen Lage durch eine Änderung der Belastungssätze Rechnung tragen. Das tat er durch Prämienerhöhung[125]) und durch Aufstellung zeitgemäßerer Quoten für die Ausfallbeteiligung der Versicherungsnehmer und durch Umgruppierung verschiedener Länder in eine andere Gefahrenklasse. Das zeigt sich in folgender Aufstellung:

Ausfallbeteiligung für Gruppe I . . 33⅓ %, früher 20 %[126])
Ausfallbeteiligung für Gruppe II . . 40 %, früher 25 %
Ausfallbeteiligung für Gruppe III . . 50 %, früher 33⅓ %

Neu hinzugekommen ist eine Gruppe IV von Ländern, die überhaupt nicht gedeckt werden, wie z. B. Chile, Griechenland, China, Japan, Britisch-Indien, die Philippinen. Man konnte diese Länder nicht in den Versicherungsschutz mit ein-

[125]) Nur indirekt feststellbar.
[126]) Vergleiche Seite 138 dieser Arbeit!

beziehen, sonst hätte man wie ein Feuerversicherer gehandelt, der ein bereits brennendes Haus gegen Feuer versichert hätte. So hatte z. B. Chile Ende August 1931 wegen des gesunkenen Salpeter- und Kupferweltmarktpreises seinen auswärtigen Schuldendienst, nachdem es schon vorher den Transfer eingestellt hatte, ganz einstellen müssen. — In Asien kamen zu den innenpolitischen Wirren in China oder Indien auch noch außenpolitische Spannungen und Kriege, z. B. im Verhältnis zwischen China und Japan, hinzu.

Eine Umgruppierung von Ländern in eine andere Gefahrenklasse fand in der Richtung statt, daß Österreich vom Zusammenbruch der Österr. Kreditanstalt ab vorübergehend aus Gruppe II (früher 25 %) nach Gruppe III (nun 50 %) versetzt wurde; während umgekehrt Brasilien nach Abschluß seiner innenpolitischen Wirren aus Gruppe III nach Gruppe II aufsteigen durfte.

Eine besondere Schwierigkeit bedeuteten nach Schück[127]) auch die zahlreichen Devisenbestimmungen. Die alten Kontrakte des Hermes hatten die Klausel enthalten, daß eine Forderung schon dann als uneinbringlich gelte, wenn vier Monate nach Fälligkeit die Zahlung infolge eines Moratoriums nicht geleistet werden konnte. 1932 betrug die Frist zwölf Monate, und wenn zwar Zahlung, aber nicht Zahlung in vereinbarter Währung geleistet wurde, erfolgte eine Entschädigung nur, falls der entstandene Kursverlust 10 v. H. des Fakturenbetrages überstieg. Für eine ganze Reihe von Ländern wurde überhaupt das Risiko der Transfer-Erschwerung nicht mit versichert; bei anderen Ländern kam die Versicherung nur für den Schaden auf, der sich aus dem Nichtzahlenkönnen des Schuldners ohne Berücksichtigung der Eingriffe von hoher Hand ergab. Im Falle eines In- oder Auslandsmoratoriums oder ähnlicher Maßnahmen versagte also der Versicherungsschutz.

Schück empfiehlt dann für die Zukunft eine automatische Zusammenarbeit zwischen Exportkreditversicherung und Reichsbank, wenigstens, was die Länder betrifft, mit denen Clearingverträge geschlossen sind (z. B. Ungarn) oder aussichtsreiche Verhandlungen geführt werden (z. B. Bulgarien). Er ist der Ansicht, daß ein erheblicher Unsicherheitsfaktor in der deutschen Exportwirtschaft beseitigt wäre, wenn der Hermes eine Deckung solcher Länder übernehmen würde und die Reichsbank sich entschließen könnte, diese vom privaten Risiko durch die Versicherung bereinigten Wechsel zu zwischenstaatlicher Abrechnung in ihr Portefeuille zu nehmen.

cd) Neufassung der Exportkreditversicherung 1933.

Im Herbst 1933 wurde zwischen dem Erstversicherer Hermes und dem Reich ein neues Abkommen getroffen, durch welches das Reich als Rückversicherer entsprechend einer höheren Beteiligung an den Prämieneinnahmen auch eine höhere Risiken- und Unkostenquote zu übernehmen hat. Dieses Abkommen läßt dem Hermes als kaufmännischen Versicherer zwar keine besonderen Chancen, setzt ihn aber andrerseits auch keinen besonders

[127]) „Exportkreditversicherung muß sich anpassen", im Berliner Tageblatt Nr. 360 vom 31. Juli 1932.

hohen Verlustgefahren aus, weshalb es ihm nunmehr auch möglich ist, seine Organisation im In- und Ausland ohne Befürchtung allzu starker Einbußen in intensiver und schlagkräftiger Weise einzusetzen[128]).

„Die Neugestaltung der Exportkreditversicherung belastet die Privatversicherung nur mit einem geringen Anteil am Risiko und benützt andererseits die Erfahrungen und Überwachungsmöglichkeiten der Privatversicherung auf diesem Gebiete“[129]).

Daten über die interne Verteilung der Haftung zwischen Reich, Hermes und den privaten Rückversicherern wurden nicht bekanntgegeben.

Die Erfahrungen, die man mit der Umstellung machte, waren günstig. „Im Jahre 1934 konnte in der Ausfuhrkreditversicherung eine kräftige Steigerung des Gesamtgeschäftes erzielt werden. Der Schadensverlauf war recht befriedigend. Die Zusammenarbeit mit dem Reich auf der Grundlage des neuen Generalvertrages bewährte sich“[130]).

„Im Jahre 1935 erfolgte wiederum eine sehr beachtenswerte Steigerung der Ausdehnung der Exportkreditversicherung und damit ihrer Ergebnisse. So hat sich die Zahl der Versicherungsanträge in 1935 gegenüber dem Vorjahre mehr als verdoppelt. Der Schadensverlauf war im allgemeinen recht befriedigend“[131]).

Über die Neufassung der Versicherungsverträge und Allgemeinen Bedingungen kann hier nur das Wesentlichste geboten werden.

Änderung der Belastungssätze der Versicherungsnehmer.

Die Einzelversicherung ist ziemlich gleichgeblieben; nur die Belastungssätze wurden geändert.

Die Prämie für die Einzelfakturenversicherung beträgt 2 % aus der versicherten Faktura bei einem Ziel von 5 Monaten; für jeden weiteren Monat wird eine Nachprämie von 0,2 % erhoben. Bei Objekten über RM. 5000,— werden die Entscheidung über die Annahme eines Versicherungsantrages und die zu vereinbarenden Bedingungen von einem aus Vertretern des Reichswirtschafts-, des Reichsfinanzministeriums, des Auswärtigen Amtes, des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung und Vertretern aus allen interessierten Kreisen der Industrie, des Handels und der Banken getroffen.

Im Schadensfalle deckt die Exportkreditversicherung bis zu höchstens 66⅔ % des entstehenden Ausfalles[132]).

Die Prämie erscheint auf den ersten oberflächlichen Blick hin gegenüber früher sehr hoch: 2 % zu vordem 1⅓ % aus der Faktura. Bei näherem Zusehen ist sie es aber nicht, wenn man bedenkt, daß

[128]) Hermesgeschäftsbericht für 1933.
[129]) Hermesgeschäftsbericht für 1932.
[130]) Hermesgeschäftsbericht für 1934.
[131]) Hermesgeschäftsbericht für 1935.
[132]) Simon C.: „Die Neugestaltung der Ausfuhrkreditversicherung“ in Wirtschaftsdienst Heft 2 vom 12. Januar 1934 und Simons Sondervortrag vor der DAF. liegen auszugsweise in ihren Daten den folgenden Ausführungen zugrunde.

heute bei einem Fakturenbetrag von RM. 12 000,— eine die Prämie übersteigende Entschädigungsleistung der Exportkreditversicherung bereits bei RM. 360, - einsetzt, während das früher erst bei RM. 1700,— der Fall war[133]). Die Grenze der Gleichheit von Leistung und Gegenleistung liegt heute bei einem Betrag, der 3 % der versicherten Faktura ausmacht, während sie früher bei 15 % lag. Dafür erscheint die Prämie um 50 v. H. hinaufgesetzt.

Änderung der Ausfallentschädigung der Versicherung.

Durch Herabsetzung der Entschädigungsgrenze und durch Verbesserung der Schadensauszahlungsquote[134]) sucht die Exportkreditversicherung ihren Versicherungsbestand auf eine breitere Basis zu stellen und so zu einer Unkostenverminderung und Risikenverfeinerung mit nachfolgender Prämiensenkung zu gelangen. — Auf den Einwand der Exporteure, die Prämie sei zu teuer, ist zu erwidern, daß es in ihrer Hand selbst liegt, sie wesentlich zu senken:

1. dadurch, daß sie möglichst ihre gesamten Umsätze zur Deckung aufgeben,
2. daß sie die in ihrem Besitz befindlichen Kreditbewertungsunterlagen dem Versicherer und so indirekt der ganzen Gefahrengemeinschaft zugänglich machen,
3. daß sie auch nach entschädigungsfreien Jahren der Versicherung treu bleiben, aus der Einsicht heraus, daß der Wert der Kreditversicherung nicht so sehr nach der Schadensvergütung allein als vielmehr nach der Schadensverhütung im Bunde mit der Schadensvergütung in Krisenjahren zu bemessen ist. Denn je lückenloser das Archiv des Versicherers ausgebaut werden kann — und das erfordert in den Anfangsjahren hohe Kosten —, desto treffsicherer ist die Risikeneinschätzung und desto weniger wird die Gefahrengemeinschaft der Versicherten von Auszahlungen betroffen.

Nur so kann auch, nach Simon, die Schere zwischen der Kostenkalkulation des Versicherungsnehmers einerseits und der Risikokalkulation des Versicherers andererseits, besonders in Zeiten rückläufiger Konjunktur einigermaßen überbrückt werden. Er äußert sich dazu wie folgt: „Mit rückläufiger Konjunktur und Schrumpfung der Umsätze wird die Warenpreiskalkulation des Exporteurs schwieriger, der

[133]) vgl. S. 144 dieser Arbeit!

[134]) Verbreiterung der Risikenübernahme der Exportkreditversicherung durch größere Schadensauszahlungsquoten seit 1933, verglichen mit den Auszahlungsquoten vom Herbst 1928:

Schäden in v. H. d. Faktura	Entschädigung 1928 ff. in v. H. d. Faktura	Entschädigung 1934 in v. H. d. Faktura
10 %	5 %	6,67 %
20 %	11 %	13,34 %
30 %	17 %	20,0 %
40 %	23,3 %	26,66 % usw.

Spielraum für Spesen aller Art wird aufs schärfste zusammengestrichen; andererseits ist mit solchen Niedergangsperioden stets ein beträchtliches Ansteigen des den Versicherer angehenden Risikos verbunden, welches ihn aus ebenso berechtigten kaufmännischen Gründen zwingt, seine Prämien dem gesteigerten Risiko, nicht aber der Warenpreiskalkulation des Versicherungsnehmers anzupassen. Dennoch wird zur Schaffung eines Versicherungsschutzes auch in solchen Fällen der Versicherer zu überlegen haben, wie er die vorhandene Gegensätzlichkeit überbrücken kann, weil von der Seite der Warenpreiskalkulation aus eine Angleichung meistens nicht möglich sein wird. Eine Annäherung ist hier nur durch das Mittel der Ausgabensenkung des Versicherers möglich"[135]).

Änderungen am Ausfuhr-Mantelvertrag.

Die wichtigste Neuerung beim Ausfuhr-Mantelvertrag besteht in der Eliminierung der Kleinkredite und ihres Obligos aus der Versicherungsdeckung. Es kann nicht Aufgabe des Versicherers sein, einen jeden Kleinkunden zu überprüfen und zu überwachen. Er hat es auch bisher unterlassen, mußte aber häufig für eine um so größere Schadenskumulierung in eben diesen Kundenschichten geradestehen.

Die Prämie setzt sich beim Mantelvertrag zusammen aus:

a) einer Limitprämie. Es ist das eine Prämie in Höhe von etwa ½ bis 1 v.T. je Monat von dem einzelnen für jeden Kunden festgesetzten Limit.
b) aus einer Umsatzprämie, die im allgemeinen zwischen ¾ und 1 v.H. liegt.

Limit- und Umsatzprämien sind von Fall zu Fall nach Umsatz- und Verlustdeklarationen der Versicherungsnehmer aus den Vorjahren zwischen Versicherungsnehmern und Versicherer zu vereinbaren.

Änderungen am Ausfuhr-Pauschalvertrag.

Der Ausfuhr-Pauschalvertrag hat nur unbedeutende Änderungen erfahren. Was die Abstufung der Ausfallbeteiligungsquoten nach verschiedenen Ländergefahrenklassen anlangt, so sind die Sätze gleich geblieben. Innerhalb der einzelnen Gefahrengruppen sind mehrere Umstellungen erfolgt. Die Gruppe IV von Ländern, die überhaupt nicht gedeckt werden konnten, ist fast ganz verschwunden: China und Japan konnten sogar zeitweilig in die erste Gruppe aufrücken, die übrigen Länder jener Gruppe wurden in Gruppe II aufgenommen. Seit 1936/37 sind China und Japan wegen ihres Krieges und das vom Bürgerkrieg heimgesuchte Spanien die einzigen Länder, die als vorläufig unversicherbar gelten müssen.

Konvertierungs- und Transferpolice.

Als letzte unentbehrliche Ergänzung der Exportkreditversicherung hat man im August 1934 eine neue Versicherungspolice herausgebracht, die im Rahmen der Deckung des „poli-

[135]) vgl. Fußnote 132 auf Seite 151 dieser Arbeit!

tischen Risikos“ den Versicherungsschutz auf das Einfrieren von Schuldforderungen im Auslande infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes auf dem Gebiete der Währung oder der Devisenbewirtschaftung ausdehnt. Es ist die sogenannte „K.-T.-Police“ (Konvertierungs- und Transferpolice). Sie schützt den deutschen Exporteur gegen die Gefahr, daß es seinem ausländischen Abnehmer infolge der erwähnten Umstände nicht möglich ist, den geschuldeten Rechnungsbetrag am Fälligkeitstag in der vereinbarten Währung zu bezahlen.

Wird der geschuldete Betrag indessen vom Schuldner am Fälligkeitstag in der Währung seines Landes oder in einer anderen als der vereinbarten Währung bezahlt oder zu Gunsten des deutschen Exporteurs hinterlegt, so schützt die K.-T.-Police den Exporteur gegen die Gefahren,

1. daß er die in nicht vereinbarter Form gezahlten oder hinterlegten Fremdwährungsbeträge länger als 12 Monate ab Fälligkeit der Forderung nicht in die vereinbarte Währung konvertieren oder transferieren kann; oder
2. daß er bei einer im Einvernehmen mit dem Versicherer innerhalb von 12 Monaten nach Fälligkeit erfolgten Konvertierung oder Transferierung dieser nicht vereinbarten Währungsbeträge Kursverluste erleidet.

Im Falle des Einfrierens der vereinbarten Währungsforderung ersetzt der Versicherer den Gegenwert der in nicht vereinbarter Form gezahlten oder hinterlegten Fremdwährungsbeträge in der vereinbarten Währung (in RM.!), wobei er der Umrechnung den letzten vor der Zahlung oder Hinterlegung im Schuldnerlande gültig gewesenen amtlichen Kurs zugrundelegt.

Im zweiten Falle ersetzt er den Kursverlust, den der Versicherungsnehmer bei der Konvertierung im Vergleich zu dem letzten vor der Zahlung oder Hinterlegung im Schuldnerlande gültig gewesenen amtlichen Kurs der vereinbarten Währung erlitten hat.

Von der zu zahlenden Entschädigung wird eine Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers abgesetzt, die in jeder K.-T.-Police besonders vereinbart wird. Ihre Höhe richtet sich nach der Höhe der Gewinnspanne, die der Exporteur an dem zu versichernden Geschäft hat. Sie beträgt aber mindestens 10 % der versicherten Forderung bei Kreditgeschäften und 5 % bei Bargeschäften (z. B. Vorkasse- oder Kasse-Dokumentegeschäfte). Die damit gegebene verhältnismäßig hohe Deckungsquote des Versicherers bedeutet eine wesentliche Verbesserung gegenüber der bisherigen Regelung, die auch für dieses politische Risiko im allgemeinen die gleichen Deckungsquoten vorsah, wie für das wirtschaftliche Risiko der Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Abnehmers (60—66⅔ % des Ausfalles). Die jetzt vorgenommene verschieden hohe Bemessung der Selbstbeteiligung beim wirtschaftlichen Risiko im Vergleich zur politischen Deckung geht davon aus, daß beim wirtschaftlichen Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers eine größere Selbstbeteiligung des Exporteurs gerechtfertigt ist, weil die Kundenauswahl, Kundenkontrolle, sowie Sicherungs- und Vorbeugungsmaßnahmen gegen eine Zahlungsunfähig-

keit des Abnehmers weitgehend von der sorgfältigen Handhabung des Geschäftes seitens des Versicherungsnehmers abhängig ist, während beim politischen Risiko der Exporteur trotz Anwendung aller Sorgfalt die genannten politischen Gefahren nicht ausschalten oder verringern kann.

Die Konvertierungs- und Transferpolicen kommen in zweierlei Form zur Anwendung:

a) als selbständige politische Policen. Man kann durch sie die politischen Gefahren in dem besprochenen Rahmen bei Bar- und Zielgeschäften allein versichern, ohne daß also — wie bislang — die Mitversicherung des wirtschaftlichen Risikos der Zahlungsunfähigkeit vom Versicherer ausbedungen wird;

b) als Zusatzpolicen zu einer Versicherung des wirtschaftlichen Risikos der Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Abnehmers. In diesem Fall wird neben der Prämie für das normale wirtschaftliche und politische Risiko eine Zusatzprämie von etwa 0,3 % erhoben[136]).

„Voraussetzung des Versicherungsschutzes nach der K.T.-Police ist außer der Vereinbarung einer fest umrissenen Zahlungskondition die pünktliche Hinterlegung oder Zahlung des Landeswährungsbetrages am Fälligkeitstage; ferner ist Voraussetzung die Vereinbarung einer Nachschußverpflichtung zwischen Exporteur bezw. seiner Inkassobank und dem Kunden für den Fall, daß die hinterlegte Währung im Kurs absinkt, doch nur dann, wenn sie im Lande des Schuldners handelsüblich ist. Die Risiken der Devisenanschaffung, des Transfers sowie das Konvertierungs- und Kursverlustrisiko werden nach allen Ländern der Erde mit Ausnahme von Rumänien, Bolivien und Paraguay übernommen. Es verdient festgehalten zu werden, daß diese politischen Risiken auch für solche Warenforderungen übernommen werden, deren Gegenwert im Rahmen eines zwischen Gläubiger- und Schuldnerland abgeschlossenen Verrechnungsabkommens bezahlt werden muß[137]).

Mit der Zahlung der Entschädigung seitens des Versicherers gehen die Ansprüche und Rechte des Exporteurs gegen seine ausländischen Abnehmer in Höhe der geleisteten Entschädigung auf den Versicherer über. Der Versicherer muß sich also nach Leistung der Entschädigung bemühen (Reichshilfe!), durch Auftauen der eingefrorenen Guthaben seinen Schaden zu verringern.

Die besondere Bedeutung der K.T.-Policen wie der Policen der Ausfuhrkreditversicherung überhaupt liegt außer in dem direkten Versicherungsschutz vor allem in der Erleichterung, welche sie dem Exporteur bei der Finanzierung von Ausfuhrgeschäften verschafft. Die finanzierenden Banken erhalten ein Deckungsschreiben vom Versicherer, worin der Versicherungsumfang umschrieben und der Anspruch auf Entschädigung im Versicherungsfalle an die Bank abgetreten ist. Die Banken haben so die Sicherheit, daß sie innerhalb einer fest bestimmten Frist nach Fällig-

---

[136]) Auszugsweise aus einer nicht veröffentlichten Zusammenstellung des Hermes.

[137]) Siehe Fußnote 105 auf Seite 133 dieser Arbeit!

keit der von ihnen bevorschußten Forderungen im Falle deren Einfrierens oder von Kursverlusten die Auszahlung der bevorschußten Warenforderungen vom Versicherer direkt bis zur Höhe der Deckungsquote in der vereinbarten Währung beanspruchen können. Damit sind wesentliche Hindernisse ausgeräumt, welche einer stärkeren Finanzierung von an sich wünschenswerten Ausfuhrgeschäften, besonders der mittleren und kleineren Exporteure, bislang vielfach entgegenstanden. Allerdings darf vonseiten der Banken nicht übersehen werden, daß die Wartezeiten bis zum Rückerhalt der bevorschußten Beträge immer noch relativ lang sind.

C. Die Abzahlungskreditversicherung.

1. Ihr Wesen.

Zur Warenkreditversicherung im weiteren Sinne zählt auch die Abzahlungs- oder Ratenzahlungskreditversicherung. Sie bezweckt den Ersatz des Ausfalls, den der Abzahlungskreditgeber oder die Abzahlungsfinanzierungsgesellschaft durch die Zahlungsunfähigkeit des Abzahlungskreditschuldners erleiden. Je nachdem nun, ob es sich hierbei um einen Versicherungsvertrag zugunsten des Produzenten handelt oder ob die diskontierende Finanzierungsgesellschaft gegen den Ausfall aus den Abzahlungsdiskonten versichert wird, hat man es mit einer der Warenkreditversicherung oder der Finanzkreditversicherung angenäherten Versicherung zu tun. Nach Herzfelder[138]) ist der Abzahlungskredit zweifellos ein echter Warenkredit, der sich allerdings dadurch wesentlich vom sonstigen Warenkredit unterscheidet, daß er

a) unmittelbar an den Konsumenten gegeben wird, während sonst nur Warenkredite zwischen Gliedern des Bearbeiter- und Verteilerapparates versichert sind!

b) langfristig ist, während der Kreditversicherer im allgemeinen daran festgehalten hat, daß der von ihm versicherte Warenkredit kurzfristig ist. Der Abzahlungskredit, obschon langfristig, hat jedoch den Vorteil, daß er sich von Monat zu Monat verringert. Überdies ist er durch das auf Abzahlung gekaufte Objekt in den überwiegenden Fällen gesichert.

2. Das Abzahlungskreditrisiko und seine Versicherbarkeit.

Die Abzahlungskreditversicherung ist der jüngste Zweig der Warenkreditversicherung; das hängt damit zusammen, daß das Abzahlungsgeschäft in Deutschland erst nach dem Weltkrieg infolge starker amerikanischer Propaganda einen größeren Aufschwung genommen hat.

Das Abzahlungsgeschäft ist ein Kauf auf Kredit, bei dem die geschuldete Geldleistung des Käufers nach und nach in periodischen Zahlungen (Raten) nach einem bei Abschluß des Kauf-

[138]) Rede über „Abzahlungskreditversicherung“ auf der Internationalen Kreditversicherertagung Berlin 1930.

vertrages vereinbarten Plane getilgt wird. Seine volkswirtschaftliche Bedeutung ist stark umstritten. Man erhofft sich von ihm eine Produktions- und Absatzsteigerung und Hand in Hand damit eine Senkung der Produktionskosten und eine Preisverbilligung, doch dürfen der Kapitalzins und die Kosten für die Kreditüberwachung und die Eintreibung der Außenstände nicht so hoch sein, daß sie die genannten Vorteile wieder aufheben. Es ist zu befürchten, daß der Vorwegnahme des Verbrauches der Zukunft ein Rückgang in einem späteren Zeitpunkte folgt, wenn nicht die Produktivität der Volkswirtschaft im allgemeinen und damit die Kaufkraft entsprechend fortschreitet oder die Erzeugnisse einzelner Produktionszweige, wie z. B. der Automobilbranche, nicht einem stetig steigenden Bedürfnis begegnen. Der Abzahlungskauf pflegt bei Gütern angewendet zu werden, deren Preis so hoch ist, daß eine sofortige Bezahlung des ganzen Kaufpreises dem Käufer Schwierigkeiten bereiten würde. Darin liegt sein Vorteil für den Käufer. Der Käufer kann somit früher, als das ohne das Abzahlungsgeschäft möglich wäre, die betreffenden Güter in seinen Erwerbsprozeß einschalten und so die Ertragsmöglichkeit verbessern.

Das Risiko des Abzahlungskredites ist naturgemäß besonders groß, da es sich aus einer ganzen Reihe von Faktoren zusammensetzt. Die Schwierigkeit für den Kreditversicherer besteht nun darin, festzustellen, welche Faktoren im einzelnen vorherrschen und dem Kreditrisiko das Gepräge geben, eine schwere Aufgabe deshalb, weil das Ratenzahlungsgeschäft noch viel zu wenig nach einheitlichen als richtig erkannten Grundsätzen gehandhabt wird. Ohne gesundes Abzahlungsgeschäft ist aber eine gedeihliche Abzahlungskreditversicherung schlechterdings unmöglich.

Man hat folgende Risikenkomponenten zu unterscheiden:

1. das Risiko des Absatzes der auf Ratenzahlung zu vertreibenden Waren,
2. das Risiko der Finanzierung der Ratenzahlungen bezüglich der Kosten der Finanzierung und Aufnahme notleidend gewordener Ratenwechsel durch den Abzahlungskreditgeber (und) oder das hinter ihm stehende Finanzierungsinstitut,
3. die Risiken in der Kapitalkraft und Geschäftsgebarung der Vertriebspersonen,
4. die Risiken in der Person und in den Einkommens- und Vermögensverhältnissen der Abzahlungskäufer.

Zu 1: Für den Vertrieb im Abzahlungsgeschäft eignet sich nur ein beschränkter Kreis von Waren. Vor dem Kriege waren es in der Hauptsache Nähmaschinen; so wurden nach Koch[139]) im Jahre 1888 bei einer Jahresproduktion von etwa einer halben Million Stück in Deutschland mehr als zwei Drittel auf Abzahlung verkauft. Allmählich kam dann der Verkauf von Strickmaschinen für Heimarbeiter, Kleinmaschinen und Motoren für Handwerker, Erntemaschinen für die Landwirtschaft hinzu. Nach dem Kriege warf sich unter dem starken Druck der amerikanischen Konkur-

[139]) Koch S. 18.

renz (General-Motors!) vor allem die deutsche Automobilindustrie auf das Abzahlungsgeschäft; dann folgten die Hersteller von Schreibmaschinen, Staubsaugern, Kühlschränken, Radioapparaten usw. nach. Gute Erfolge erzielte mit dem Abzahlungsgeschäft die Traktorenindustrie, während Fahrräder wegen ihres starken Verschleißes ziemlich ungeeignet sind, wie sich bei Versuchen zeigte. — Das Abzahlungsgeschäft dehnte sich auch auf wertvolle Bedarfsgegenstände des täglichen Gebrauchs, wie Möbel und Pianos, aus.

Aus dieser Aufzählung ergibt sich, daß eine Ware sich für den Vertrieb im Abzahlungsgeschäft nur dann eignet, wenn sie eine lange Lebensdauer aufweist und sich nicht zu rasch entwertet.

Der in den Abzahlungsverträgen üblicherweise ausbedungene Anzahlungsbetrag soll eine Kompensation der Entwertung bilden, die der Gegenstand dadurch erleidet, daß er, sei es auch für die Zeit bis Fälligkeit der ersten Rate, in Gebrauch genommen wird. So ist bei Autos wegen ihrer raschen Entwertung eine Mindestanzahlung von einem Viertel, besser noch von einem Drittel des Kaufpreises am Platze. Auch die Ratenzahlungen müssen mindestens mit der Entwertung Schritt halten (was aber leider meistens nicht der Fall ist). Die Verteilung der Raten erstreckt sich im allgemeinen auf 12 Monate; bei längeren Krediten würden die Unkosten und damit der Verkaufspreis zu hoch werden[140]).

Soll das Abzahlungsgeschäft auf seinen gesunden Kern zurückgeführt werden, so dürfen nach Herzfelder[141]) nur solche Objekte auf Abzahlung verkauft werden, die für den Käufer produktionshebend sind oder im Rahmen eines soliden Bedarfsliegen wie z. B. Autos an Agenten, Reisende mittlerer Firmen, Gewerbetreibende und Angehörige freier Berufe, wie Ärzte, Rechtsanwälte usw. Als falsch hat sich jedoch erwiesen, reine Luxusgegenstände, womöglich noch mit hohen Abzahlungssummen, zu versichern.

Der Kreis der für die Versicherung in Betracht kommenden Objekte muß demnach noch enger gezogen werden als der des Abzahlungsgeschäftes selbst. Versichert werden also Autos (mit Ausnahme der Luxusautos), Lastkraftwagen und Motorräder, Traktoren und andere landwirtschaftliche Maschinen, alles Gegenstände, bei denen das Kreditrisiko durch Lieferung unter Eigentumsvorbehalt gemindert werden kann. Pianofortefabriken werden wegen des vordringenden Rundfunks nur mehr mit äußerster Vorsicht versichert. Auch die Versicherung der Abzahlung von Gegenständen mit sehr kleinem Kaufpreis und dementsprechend ganz niedrigen Einzelraten (sog. „Listengeschäft"; z. B. bei Gaskochern, elektrischen Apparaten u. ä.) hat sich für den Versicherer als gefährlich erwiesen, weil, wenn der Hersteller oder Händler versagt, die Kosten der Beitreibung dieser kleinen Ratenbeträge von vorneherein alles verschlingen würden, was aus dem faulen Kunden noch herauszupressen ist[141]).

[140]) Koch S. 106/107.

[141]) Rede über „Abzahlungskreditversicherung" auf der Internationalen Kreditversicherertagung Berlin 1930.

Zu 2: Das deutsche Abzahlungsgeschäft krankt an der mangelhaften und im Anfang ungeheuer teueren Finanzierungsmöglichkeit. Das hing mit den teueren Diskontsätzen der Jahre 1925/26 und dem geringen Interesse der deutschen Großbanken an der Abzahlungsfinanzierung zusammen. Es entstanden vielmehr an eigenem Kapital arme „Finanz"-Gesellschaften, die ganz auf Rediskonte angewiesen waren und daher eigentlich mehr Vermittlergesellschaften waren, die einen großen Umsatz auf einer schmalen Basis aufbauten. Kapitalmangel und die hohen Diskontsätze (10 % und mehr) trugen die Schuld daran, daß die für die Automobilabzahlungsfinanzierung im Jahre 1925 in Deutschland gegründeten Institute Kreditkosten im ganzen, d. h. für Händler und Käufer, von etwa 35—40 % p. a. berechnen mußten. Zum andern waren sie gezwungen, sich nach ausländischen Rediskontmöglichkeiten umzuschauen[142]). Es gelang zwar später, die Kosten auf die Hälfte zu senken, aber es war teilweise schon zu spät; zu spät auch für den Kreditversicherer jener Institute, der dann vielfach letzten Endes der Hauptleidtragende war und die restliche Zeche bezahlen mußte. Herzfelder rät daher dem Kreditversicherer, sich bei der Beurteilung der Gewinnaussichten einer Abzahlungskreditversicherung auch noch darüber ein Bild zu machen, ob die betr. Finanzierungsgesellschaft oder der auf Abzahlung verkaufende Hersteller oder Händler den Diskont für die Abzahlung zu einem solchen Preis erhält, daß ihm nach Abdeckung der nicht unerheblichen Kosten der Durchführung noch eine Gewinnmarge vor allem zur Ansammlung von Reserven bleibt[143]).

Es sei festzustellen, daß ein Teil der Finanzierungsgesellschaften nicht so sehr an dem Ausfall bei Insolvenzen als daran gelitten habe, daß die Unkosten nicht in ein richtiges Verhältnis zum Umsatz und zu der Verdienstspanne gebracht werden konnten. Die Finanzierungsgesellschaften müßten entweder ein genügend starkes Eigenkapital oder potente Kreise hinter sich haben, die sich in aller Form verpflichteten, rücklaufende notleidende Wechsel aufzunehmen, wodurch dem Versicherer die Sorge genommen werde, auf Umwegen gegen seinen Willen (vgl. das Geschick der Vaterländischen!) in die Finanzierungsgeschäfte eingreifen zu müssen. Diese Maßnahme sei noch durch eine auch sonst in Pauschaldelcredereverträgen übliche Bestimmung zu ergänzen, wonach der Versicherungsschutz rückwirkend erlischt, wenn die Finanzierungsgesellschaft selbst zahlungsunfähig wird. Es sei Aufgabe des Versicherers, Ausfallschäden zu bezahlen, nicht Diskontgeld bereitzustellen. Die Finanzierungsgesellschaften seien dazu anzuhalten, von sich aus für die Hersteller und Händler, die in starkem Maße Abzahlungswechsel bei ihnen diskontierten, Schadensreserven anzulegen, die dadurch zu bilden seien, daß von jeder Diskontierung ein Prozentsatz, z. B. 2 oder 3 %, einbehalten werden, bis ein Fonds angesammelt sei, der ausreiche, um einen größeren Teil der Ausfälle aufzunehmen, falls der Hersteller oder Händler finanziell zusammenbrechen sollte. Der Kreditversicherer muß sich vor der Stellung eines Avals unbedingt hüten. Er wird sonst zum Bankier und begibt sich in Gefahr, obwohl vielleicht

[142]) Koch a. a. O. S. 52.
[143]) vgl. Fußnote auf der vorhergehenden Seite.

die endgültigen Ausfälle seine Schätzung nicht stark übersteigen, durch eine Häufung von Vorlagen selbst illiquid zu werden.

Aus alledem geht klar hervor, daß der Kreditversicherer von der nicht wenig komplizierten Abzahlungskreditversicherung zwar nicht ganz abzustehen braucht, sie aber mit abwartender Vorsicht betreiben muß, bis die stürmische Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes selbst einer kühl abgewogenen und der Eigenart des neuen Kreditgeschäftes angepaßten Geschäftsführung aller auf den verschiedenen Stufen an der Abzahlungsfinanzierung Beteiligten Platz gemacht hat.

Die weiteren Sicherungen, die der Kreditversicherer zu seinem Schutze fordern muß, sind die Vereinbarung des Eigentumsvorbehalts und die Mithaftung des Käufers, Verkäufers und wenn möglich auch des Produzenten.

Zu 3: Als Vermittler zwischen dem kreditbedürftigen Käufer und dem kreditanbietenden Hersteller oder der Finanzierungsanstalt spielt der Händler eine für den gesunden Aufbau und den Erfolg des Abzahlungsgeschäftes entscheidende Rolle. Mehr als anderswo fungiert er hier als Kredittreuhänder, weil er in erster Linie Zensor der Kreditempfangsberechtigung des Käufers ist, und die Prüfung der Bonität der privaten Abzahlungskäufer sich äußerst schwierig gestaltet. Man ist gezwungen, sich vom Käufer eine schriftliche Selbstauskunft geben zu lassen, die die genauen Personalien sowie die finanziellen und sonstigen Verhältnisse schildert. Von dem Urteil des Händlers und von der Übernahme seiner Mithaftung hängt es letztlich ab, ob der Kreditantrag an die Finanzierungsgesellschaft durchgeht[144]). Soweit es möglich ist, zieht er noch Büroauskünfte über den Käufer ein. Im Falle des Zahlungsverzuges des Käufers muß der Verkäufer einspringen, d. h. ihm wird die Eintreibung der Forderung, die Sicherstellung der Ware und deren Verwertung überlassen. Zu diesem Zweck muß er über genügend Eigenkapital verfügen; nicht selten springt er seinem Kunden im Notfalle schon bei der Einlösung einzelner Ratenwechsel stillschweigend bei, um die Fälligkeit der ganzen Restsumme zu verhindern.

[144]) Die Technik der Finanzierung wickelt sich nach Koch (S. 64) in der Weise ab, daß der Käufer beim Händler oder Fabrikanten eine Anzahlung in mindestens der vorgeschriebenen Höhe leistet, den Kaufvertrag und einen Darlehnsantrag an eine Finanzierungsgesellschaft unterzeichnet, die Ratenwechsel akzeptiert, den Versicherungsantrag (z. B. beim Automobilkauf) unterzeichnet und über sich Auskunft gibt. Der Verkäufer holt je nach der Höhe des Objektes ein bis zwei Auskünfte bei den vorgeschriebenen Auskunfteien ein, unterzeichnet die Akzepte als Aussteller, ferner den Kreditantrag (Mithaftung nach §§ 778 BGB. und 349 HGB.) und gibt alles unter Abtretung des Eigentums und des Herausgabeanspruches an die Finanzierungsgesellschaft weiter.

Die Finanzierungsgesellschaft prüft die Bonität des Käufers und des Einreichers, die formale Richtigkeit der Unterlagen, versichert sich der Deckung des Kreditversicherers und akzeptiert das Geschäft. Sie übersendet dann dem Verkäufer den Betrag des Darlehns, rediskontiert die hereinbekommenen Akzepte, die sie indossiert, in größeren Paketen, bündelweise bei ihren Geldgebern, nachdem sie außer der Kreditversicherung vielleicht noch eine Gesamtbürgschaft (!) beigebracht hatte. Das Inkasso der Wechsel wickelt sich automatisch ab.

Springt der Verkäufer nicht, wie vereinbart, ein, so richtet sich die Wechselklage auch gegen ihn, und die Pfandverwertung erfolgt direkt durch die Finanzierungsgesellschaft. Der auf Abzahlungskredit verkaufende Händler hat es relativ leicht, riesige Umsätze zu erzielen, darf aber dabei nie die Abwicklung der künftigen Zahlungen aus den Augen verlieren. Die wichtigste Händlereigenschaft im Abzahlungsgeschäft ist letztlich weniger das Vermögen als peinliche Gewissenhaftigkeit[145]). Er muß eben die Kundenauswahl mit Vorsicht und Gewissenhaftigkeit betreiben, die Zahlungsweise der gewonnenen Kunden genau kontrollieren und im Notfall noch möglichst viel zu retten versuchen, auch hierbei aber wieder mit dem richtigen Fingerspitzengefühl zu Werke gehen.

Zu 4: Bei der Kreditzuteilung an den Abzahlungskäufer ist jeweils die wirtschaftliche Lage des Reflektanten individuell zu beachten, d. h. die von ihm zu zahlenden Monatsraten dürfen im Verhältnis zu seinem Einkommen nur mäßige Beträge ausmachen, damit sie von ihm durchgehalten werden können[146]). Es muß aber auch im Hinblick auf die Langfristigkeit des Abzahlungskredits die wahrscheinliche Entwicklung der Konjunktur und die Möglichkeit plötzlicher Änderungsfaktoren, z. B. Streiks, mit berücksichtigt werden. Es muß daher darauf gesehen werden, ob der Abzahler im Falle eines Ausfalls seines Einkommens genügend Deckung hat, um auf anderem Wege die Raten durchzuhalten. Die Monatsraten sollten normalerweise 20—25 % des Einkommens nicht überschreiten[146]).

Auch die Überwachung der Abzahlungsschuldner ist sehr wichtig. So wurde bei der Deutschen Treuhand A.-G. für Warenverkehr eine Überwachungsregistrierstelle eingerichtet, an die alle Finanzierungsgesellschaften die Nummern der von ihnen finanzierten Autos melden, um zu verhindern, daß ein und derselbe Gegenstand mehrfach beliehen wird. Einen gewissen Schutz gegen Doppelbeleihung bietet heute auch der Autobrief.

Wenn der Kreditversicherer sich auch in erster Linie an solche Abzahlungsfinanzierungsgesellschaften wendet, die selbst über genügend Eigenkapital verfügen, so kümmert er sich aber auch um die Qualität der Käuferschichten, weil die Erfahrung gezeigt hat, daß er, wo kein Betrug inmitten liegt und der Abzahlungsvertrag an sich in Ordnung geht, nicht mit Ausfällen in einem Übermaß zu rechnen braucht, die seine Rechnung über den Haufen werfen können. Nichts ist falscher als die Anschauung, daß man einem finanziell gut dastehenden Hersteller oder Händler hin und wieder auch Geschäfte mit wenig gefestigten Käuferschichten abnehmen könne[147]).

Je kapitalkräftiger aber die drei Gruppen: Finanzierungsgesellschaften, Hersteller und Händler sind, desto weniger empfinden sie ein Bedürfnis nach einer Ausfallversicherung und begnügen sich mit der Sachversicherung, z. B. der Autokaskoversicherung, manchmal unter Einschluß des Veruntreuungsrisikos.

---

[145]) Koch S. 99.
[146]) Herzfelder auf der Internationalen Kreditversichertagung 1930 in Berlin.
[147]) s. Anmerkung auf der vorhergehenden Seite!

Aus alledem geht hervor, daß ein vorsichtiger Kreditversicherer in der Abzahlungsversicherung wohl nie große Umsätze erzielen wird, wenn er ein solides Geschäft auf der alleinigen Grundlage der Ausfallversicherung, der allein erfolgversprechenden Grundlage jeder Warenkreditversicherung, aufbauen will. Eines steht zweifelsohne fest:

Solange und insoweit der Warenkreditversicherer auch Abzahlungskreditversicherung betreibt, muß er sich von der Übernahme von Ausfall- oder gar selbstschuldnerischen Bürgschaften in Form von Finanzavalen zugunsten von Geldgebern der Finanzierungsgesellschaften fernhalten. Er muß ferner seine Vertragsbedingungen so abfassen, daß er nicht indirekt als Finanzier des Abzahlungsgeschäftes herangezogen werden kann. Endlich muß er sich vom Industriefinanzierungs- oder Listengeschäft, bei dem das Abzahlungsgeschäft nicht gegen Wechsel, sondern nur gegen offene Buchforderungen durchgeführt wird, fernhalten, weil hier erfahrungsgemäß (nach Herzfelder) die gleichen Mißstände wie bei jeder Diskontierung offener Buchforderungen auftreten, wie z. B. Doppelzession, Zession fingierter Forderungen und betrügerisches Inkasso der abgetretenen Forderungen durch den Zedenten.

3. Betriebstechnik.

Da es in Deutschland eine sehr große Zahl von verschieden gearteten Ratenzahlungssystemen gibt und das zu übernehmende Risiko je Fabrik und Finanzierungsgesellschaft ein anderes ist, kann der Kreditversicherer auch bei der Abzahlungsversicherung keine schematischen Vertragsbedingungen oder feste Prämientabellen, ja nicht einmal einheitliche Rahmenbedingungen wie sonst in Gestalt der „Allgemeinen Vereinbarungen" herausbringen.

Es ist verständlich, daß grundsätzlich nur der benannte Gesamtumsatz eines Fabrikanten oder einer Finanzierungsgesellschaft versichert wird. Während man anfangs mit Vorliebe Finanzierungsgesellschaften versichert hat, ist man von 1933 ab zur Versicherung der Produzenten übergegangen. Man hat deshalb vor allem Finanzierungsgesellschaften versichert, weil man der Ansicht war, daß durch die wechselmäßige Mithaftung des Fabrikanten das eigene Zahlungsrisiko hinausgeschoben werden könne. Das erwies sich aber in der Folgezeit oft nur als theoretisch richtig. Da die Abzahlungskreditversicherungspolice mehr und mehr zur Geldbeschaffungsgrundlage wurde, wurde sie begehrter, aber auch gefährdeter. Denn nun trat neben das Ausfallrisiko auch noch das Vorlagerisiko aus der Avalstellung. **Neben die Warenkreditversicherung trat also auch noch eine Finanzkreditversicherung.** Eine solche Verkoppelung muß zwangsläufig zu schlimmen Verlusten führen. Denn während sich für das Ausfallrisiko allmählich Schätzungsziffern herausgebildet haben, ist das Vorlagerisiko unübersehbar[148]). Es hat sich herausgestellt, daß durch die Finanzavalübernahme der Versicherer, der eigentlich nur für den Ausfall haften wollte, in Wirklichkeit auch noch zum Träger des Finanzierungsrisikos wurde und daß ihn alle Klauseln

[148]) Manes Versicherungslexikon 1930, Spalte Abzahlungskreditversicherung.

des Vertrages nicht davor bewahrten, einspringen zu müssen, wenn die Finanzierungsgesellschaften gar nicht einmal aus Gründen großer Debitorenverluste, sondern wegen falscher Geschäftspolitik und zu hoher Ausgaben zugrundegingen[149]).

Vorsichtige Kreditversicherer haben daher sehr bald eine Avalstellung abgelehnt. Doch war es nicht weniger gefährlich für sie, dem Geldgeber gegenüber auf dessen Schadensselbstbeteiligung zu verzichten, ein Verzicht, der sich vielfach zu einer unbeabsichtigten und unfreiwilligen Avalstellung ausgewachsen hat. Deshalb verlangte Herzfelder auf der Kreditversicherertagung in Berlin 1930, es müsse daran festgehalten werden, daß auch bei den Abzahlungsverträgen von den Beteiligten ein erhebliches Vorrisiko vom Gesamtumsatz übernommen werde, z. B. mindestens ein halbes Prozent, und daß an den darüber hinausgehenden Ausfällen die Versicherungsnehmer noch mit einer weiteren Quote von z. B. 25 % beteiligt seien. Die Finanzierungsgesellschaften seien ferner dazu anzuhalten, für die Hersteller und Händler Schadensreserven gegen Ausfälle anzulegen. — Der Kreditversicherer dürfe schließlich auf keinen Fall zahlen, bevor der Ausfall schätzbar sei oder feststehe, insbesondere dürfe er nicht Zahlung schon in einem früheren Zeitpunkt, z. B. unmittelbar nach Wechselprotest und gar noch zu 100 % versprechen.

Die Prämie beträgt je nach Art der Ratenzahlung 1—2½ % aus der Faktura ohne Abzug der Anzahlung (!). Ausschlaggebend ist für die Prämienbemessung vor allem die Dauer des Kredits.

Ein Beispiel erläutere die Kosten der Versicherung für den Autofabrikanten. Angenommen, er veräußert ein Auto für RM. 2400,—. Ein Viertel des Preises muß angezahlt werden, der Rest ist in monatlichen Raten (Wechsel) zahlbar. Die Prämie beträgt mit Rücksicht auf die Bonität des Verkäufers und Käufers 2 % der Faktura und ist im voraus zahlbar. Es ergibt sich demnach folgende Rechnung:

Netto-Verkaufspreis des Autos	RM. 2400,—
./. 25 % Anzahlung	RM. 600,—
12 gedeckte Monatswechsel zu RM. 150,—	RM. 1800,—

Die Prämie hierfür beträgt 2 % aus RM. 2400,— (!) oder RM. 48,—.

In Wirklichkeit ist jedoch die Prämie höher als 2 %, sie macht auf die noch ausstehenden RM. 1800,— bezogen 2⅔ % aus; ganz genau genommen ist sie noch höher, weil noch Zinsen und Zinseszinsen zu rechnen sind, da sich die Außenstände von Monat zu Monat verringern. Diese Kosten verteuern die Verkaufspreise, lassen sich aber nicht vermeiden, wenn man sich nicht im Abzahlungsgeschäft weitgehende Beschränkungen auferlegen will, die dann z. T. wieder die durch das Ratenzahlungsgeschäft beabsichtigte bessere Ausnützung der Produktionskapazität verhindern.

---

[149]) Herzfelder „Die Automobilversicherung", Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft, Bd. 30 (1930), 3. Heft.

4. Die Geschichte der Abzahlungskreditversicherung.

Die Versicherung der Abzahlungskredite, die in Deutschland in den Jahren 1925/26 aufkam, stellte anfangs eine Versicherung der Finanzierungsgesellschaft gegen Zahlungsunfähigkeit von Käufer und Verkäufer dar (Ausfallversicherung). Hinzu trat dann noch fast regelmäßig die Versicherung des Rediskonteurs durch Stellung eines Avales, einer selbstschuldnerischen Bürgschaft oder einer befristeten Ausfallbürgschaft. Der Rediskonteur erhielt in diesem Falle bei Vorliegen eines Verzugs seitens der Finanzierungsgesellschaft von den Avalbürgen sofort oder nach kurzer Frist (2—3 Monaten) sein Geld.

Die Abzahlungskreditversicherung, wurde betrieben vom Hermes, Kreditversicherungs-A.-G. in Berlin, der Vaterländischen Kreditversicherungs-A.-G. in Berlin und der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G. in Frankfurt (abgekürzt „Favag"). Alle drei betrieben die Abzahlungskreditversicherung im Rahmen der Kreditversicherung. Die Favag betrieb daneben auch noch andere Sparten der Sachversicherung.

Während der Hermes regelmäßig und wohl auch ausnahmslos die Forderung einer Selbstbeteiligung des Versicherten stellte, versicherte die Vaterländische teilweise die Forderung zu 100 %, ähnlich auch die Favag. Hermes und Vaterländische gaben einen großen Teil ihres Risikos durch Retrozession an in- und ausländische Rückversicherer weiter, bei der Favag dagegen verblieb das Ausfallrisiko 100%ig im eigenen Konzern!

Die Kosten der Abzahlungskreditversicherung für die Versicherungssucher lassen sich nicht so einfach erfassen, weil es keine festen Tarife gibt, sondern jeder Fall besonders zu kalkulieren ist.

Bei der Versicherung von Finanzierungsgesellschaften ist zu unterscheiden zwischen den Sätzen für die eigentliche Kreditversicherung und den Preisen für das Aval.

Der Hermes stellte gelegentlich einem Finanzierungsinstitut folgende Sätze in Rechnung:

Kreditversicherung:

1 Monat 1/8 %,	6 Monate 5/8 %,
3 Monate 3/8 %,	über 9 Monate 1 %.

Diese Sätze berechnen sich von der Einreichung von Wechseln, sodaß die Belastung der Kreditkosten etwa 3—3,5 % p. a. beträgt; das sind also leidlich hohe Kosten.

Für die Avalprämie berechnete der Hermes 0,5—1 % extra. Da das Aval für die ganze Dauer des Rediskontkredites gestellt wird, z. B. für ein Jahr, der Kredit durch Einreichungen innerhalb seines Limites etwa zweimal im Jahr umgeschlagen wird, so wirkt sich die Avalprämie in etwa halber Höhe als 0,25—0,5 % für die einzelnen Entnahmen aus, was aber bei Abzah-

lung des Kredites durch den letzten Kreditnehmer in 12 Monaten sich als eine Belastung von 0,5—1 % p. a. auswirkt[150]).

Die beiden anderen Gesellschaften berechneten etwas niedrigere Sätze. Unverständlich erscheint es, daß die Vaterländische für Avale bei deutschen Banken keine besonderen Prämien nahm!

Die erste Gesellschaft, die in der Abzahlungskreditversicherung (Automobilversicherung) Verluste erlitt, war der Hermes. Zum Glück für ihn geschah das bereits im Jahre 1927, als noch kleinere Summen auf dem Spiele standen.

Im Jahre 1928/29 kam die Vaterländische an die Reihe. Ihr ungesunder Absatzhunger führte bei gleichzeitigem Fehlen der sonst als notwendig erkannten Jahreshöchstleistungs-Begrenzung zur Katastrophe. Während z. B. der Hermes von 1926/27 seine Abschlüsse nur um etwa 2 % steigerte, stieg der Umsatz bei der Vaterländischen um 73 %! Sie war bei einem Aktienkapital von 8 Millionen, von denen 2 Millionen eingezahlt waren, bei ihrer Automobilbank mit 33,5 Millionen im Obligo. Ihr Klient, die Deutsche Automobilbank, die ursprünglich in der Beleihung vorsichtig gewesen war, verlor im Jahre 1927 anscheinend jedes Gefühl für das Risiko und gab sich einem wilden Absatztaumel hin, der sie 1928/29 zu Fall brachte und ihre Versicherungsgesellschaft mit in den Sturz hineinriß. Man hatte dabei auf beiden Seiten übersehen, daß auf die Dauer die Verluste, soweit sie durch Versicherung gedeckt sind, nie höher werden dürfen als die Prämie, daß aber diese Wahrscheinlichkeit umso näher rücken mußte, je mehr man den Umsatz ausdehnte. Im November 1928 blieb der Vaterländischen nichts anderes mehr übrig, als die Aktien ihrer gedeckten Automobilbank zu übernehmen und die Bank durch Übernahme weitere Versicherungen in Höhe von 11,5 Millionen arbeitsfähig zu erhalten. Schließlich mußte die Vaterländische nach einem Verlust von weit über 4 Millionen RM. ihre Tätigkeit aufgeben.

Der Zusammenbruch der Autofinanzierung in beiden Fällen rührt von der Verschlechterung der Konjunktur her. Bei vielen Kreditnehmern hatten die Einnahmen nicht die erwartete Entwicklung genommen. Wieder andere Autobesitzer fanden allmählich heraus, daß sie die Kosten der Autohaltung unterschätzt hatten.

Noch schwerwiegender als die stille Liquidation der Vaterländischen war der Zusammenbruch der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G. für die Sache der ganzen deutschen Warenkreditversicherung, weil er neben viel größeren Ziffern vor allem eine schwere psychologische Erschütterung des deutschen Kredites zur Folge hatte. Der Zusammenbruch wurde durch die zu enge Verflechtung der Versicherung mit der Finanzierung unter weitgehender Außerachtlassung kaufmännischer Vorsicht ausgelöst und offenbarte eine jahrelange Mißwirtschaft der Leiter jenes Konzerns.

Das gesetzliche Verbot der Abzahlungsfinanzierung umging die Favag durch Gründung von Tochtergesellschaften, durch

[150]) Die Geschichte der Abzahlungskreditversicherung ist auszugsweise entnommen aus Koch W. S. 122 ff.

die sie so große Abzahlungskredite gewährte, daß ihre eigenen Mittel nicht ausreichten und sie statt wie üblich als Geldgeberin jetzt als Geldnehmerin auf dem Kapitalmarkte erschien. Sie erschloß weiter ihren Finanzierungsgesellschaften den Weg zu weiteren Krediten dadurch, daß sie sie gegen Ausfälle versicherte und den Rediskonteuren die Ausfallbürgschaft stellte. Schließlich belief sich das Obligo der Favag aus dem Abzahlungsgeschäft auf 80 Millionen RM. Infolge falschen Absatzhungers und mangelnder Vorsicht entstand ihr durch die betrügerische Mehrfachfinanzierung eines kölnischen Automobilhändlers allein ein Einzelverlust von 1,5 Millionen RM.

Davon abgesehen übersah man aber auch rein versicherungstechnisch, daß Versicherung und Kreditgewährung gleiche Risiken bergen, daß aber der Gewinn in der Versicherung sehr viel niedriger ist. Mit dem Zusammenbruch der Favag, dieses großen auch im Auslande zuvor hochangesehenen Institutes verloren zahlreiche Rediskonteure ihr Geld, daneben aber auch das Vertrauen zu den deutschen Finanzierungsgesellschaften und ihrem Wechselmaterial.

Als einzige Versicherungsgesellschaft konnte der Hermes das Feld der Abzahlungskreditversicherung behaupten. Er baute seine diesbezüglichen Engagements eher ab als auf und arbeitete darauf hin, daß das Abzahlungsgeschäft als solches nach gesunden Grundsätzen betrieben wurde, bevor er seine Deckungszusage gab.

Nachdem die beiden Hauptkonkurrenten ausgeschieden waren, wandten sich nun alle Finanzierungsgesellschaften um die Deckung ihrer Kredite an den Hermes. Er versagte sich ihnen fast ganz. Im Sommer 1929 stockte daher das Abzahlungsgeschäft, soweit es nicht bereits in geregelten Bahnen lief, fast vollkommen. Die Finanzierungsgesellschaften arbeiteten von da an weitgehend ohne Kreditversicherung, z. B. die von Amerikanern gegründete Commercial Investment Trust A. G., oder sie versuchten selbst durch Ausgabe von Versicherungszertifikaten eine Kreditversicherung aufzubauen.

In den Jahren 1930—1934 ist die Abzahlungskreditversicherung fast völlig zum Stillstand gekommen. Erst vom Jahre 1934 an ging man wieder vorsichtig an ein Neugeschäft heran[151]). 1935 setzte man es mit Erfolg fort, den Grundsatz befolgend, bestehenden Bedürfnissen der Wirtschaft möglichst gerecht zu werden, aber solche Bedürfnisse nicht künstlich zu schaffen[152]). So konnte z. B. unter dem Schutz der Abzahlungskreditversicherung der erwünschte Absatz von Volksempfängern und anderen Radioapparaten erheblich gesteigert werden[153]). Heute betreibt der Hermes die Abzahlungskreditversicherung nur mehr in der Form der Ausfallversicherung. Zahlungskräftigen Fabrikaten allein gewährt er Schutz; die Bereitstellung von Finanzavalen lehnt er grundsätzlich ab.

---

[151]) Hermesgeschäftsbericht für 1934.

[152]) Hermesgeschäftsbericht für 1935.

[153]) „Die wirtschaftliche Bedeutung der Kreditversicherung", Deutsche Bergwerkzeitung Nr. 40 vom 16. Februar 1936.

Schluss.

A. Gesamtüberblick über die Warenkreditversicherung in und nach der Krise.

1. Rückversicherung als tragendes Fundament der Kreditversicherung.

Die Betrachtung der Entwicklung der einzelnen Arten der Warenkreditversicherung in den Jahren verheerendster internationaler und nationaler Krise — 1930—1934 — hat gezeigt, daß die Versicherung in ihren einzelnen Gliedern, aber auch in ihrer Ganzheit widerstandsfähig gewesen ist, soweit das überhaupt von der Frage ihrer Organisation abhing. Es sind zwar einige Kreditversicherungsgesellschaften der Krise zum Opfer gefallen; diese waren aber zumeist keine „reinen" (d. h. Kreditversicherung allein betreibenden) Kreditversicherungsgesellschaften.

Leider läßt sich eine genaue Ziffer der Verluste aus der Warenkreditversicherung nicht angeben, da die in den Geschäftsberichten wiedergegebenen Zahlen zum Teil auch die Finanzkreditversicherung, die Kautionsversicherung und die Personalgarantie (= Veruntreuungsversicherung) berücksichtigen. Außerdem macht die einzige noch bestehende Versicherungsgesellschaft Hermes Gebrauch von hochquotiger Rückversicherung, sodaß der größte Teil der Verluste die Rückversicherer trifft, den diese vorsichtshalber meist nicht ziffernmäßig, sondern nur in allgemeinen Redewendungen nachweisen. Da sich ferner die Krisenbereinigung im Versicherungsbestand über mehrere Jahre nach dem Krisenausbruch hinzieht, erstrecken sich die letzten Auswirkungen des Jahres 1931 für den Kreditversicherer bis ins Jahr 1935 hinein. Unter diesen Vorbehalten sind nachfolgende Daten zu würdigen: In den Jahren 1931 und 1932 weist der Hermes einen Gebarungsabgang von über 2 Millionen RM. aus, während ihr Hauptrückversicherer, die Münchener Rück, 1930 allein über 2 Millionen RM. am Kreditversicherungsgeschäft verloren hat und die Verluste der Jahre 1931 und 1932 als „ebenfalls sehr erheblich" bezeichnet. Hinzu kommen noch die Verluste der Allianz und des Stuttgarter Vereins. Sie betrugen in den Jahren 1930/32 aus der Rückversicherung nicht weniger als 2,8 Millionen RM.[1]).

Das Durchhalten der Warenkreditversicherung in der Krise ist eine Frage der Opferwilligkeit der Rückversicherer. Die Münchener Rück sagt in ihrem Bericht, sie betrachte es wohl als ihre Pflicht, diese Branche aus volkswirtschaftlichen Gründen weiterzuführen, eine Versicherung gegen Insolvenzverluste müsse aber in Zeiten einer beispiellosen Häufung von Insolvenzen trotz vor-

[1]) Schlesinger G.: „Kreditversicherung in der Krise", Assekur. Jahrbuch, Wien-Leipzig 1934.

sichtigstem Geschäftsbetriebes zu schweren Verlusten führen. — Erst- und Rückversicherer zogen daraus die Konsequenz, sich rechtzeitig nach einem starken Rückhalt in Form einer Rückversicherungsbeteiligung des Reiches umzusehen, wobei zu bedenken ist, daß man der außergewöhnlich heftigen Krise des Jahres 1931 mit ihrem stark außenpolitischen Einschlag durch privatwirtschaftliche Versicherungsmethoden allein nicht begegnen konnte. Richtig schreibt die Deutsche Bergwerkszeitung: „Die Warenkreditversicherung hat für viele Betroffene die Wirkung der Krise wesentlich gemildert, ja eine Reihe von Firmen davor gerettet, in die Vernichtung durch die Krise mit hineingezogen zu werden[2])."

2. Umstellung der Betriebstechnik in der Krise

Unter der Einwirkung der Krise wandte man sich von der bisher mit Vorliebe betriebenen Pauschalversicherung, der Gesamtumsatzversicherung mit Blinddeckung des breiten Risikos, ab und der Umsatzversicherung benannter Kunden zu. Wie sehr die Blinddeckung und die Langfristigkeit der Pauschalversicherungsverträge den Gesellschaften in der Krise zu schaffen gemacht haben, zeigen die Jahresberichte der deutschen Gesellschaft Hermes und der österreichischen Gesellschaft Kompaß für das Jahr 1931. So berichtet der Hermes, die sprunghafte Häufung der Insolvenzen habe auch die vorsichtigste Rentabilitätsberechnung der älteren, auf mehrere Jahre abgeschlossenen Pauschal-Delkredere-Verträge umstoßen müssen und sogar zum größten Teil die in den Delkredereverträgen als Ausgleichsmoment eingeführte Erhöhung des Selbstbehaltes der Versicherten paralysiert, die sich dahin auswirkt, daß nach einem Schadensjahre der Versicherte einen in gewisser Relation zu den bezahlten Schäden stehenden größeren Teil des Risikos für eigene Rechnung behalten muß. Schon 1930 hat der Hermes entsprechende Änderungen in seiner Geschäftspolitik (vermutlich Erhöhung der Prämie und des Selbstbehaltes in neu abgeschlossenen Verträgen) in die Wege geleitet, die Zahl der früher auf mehrere Jahre abgeschlossenen Verträge überwog aber noch, sodaß seine Maßnahmen nicht so rasch wie gewünscht gewirkt haben. Ähnlich betont auch der österreichische Kompaß, daß die zur Zeit der Hochkonjunktur getätigten Versicherungsabschlüsse in Anbetracht ihrer Langfristigkeit für den Kreditversicherer die gefährlichsten seien. Der stufenweise Abbau der Pauschalversicherung zugunsten des Aufbaus der benannten Umsatzversicherung wurde auch nach einer wesentlichen Verbesserung der Wirtschaftslage durch den nationalen Umbruch planmäßig weiterbetrieben. Trotzdem wäre es aber irrig, daraus den Schluß ziehen zu wollen, als ob die Gesamtumsatzdeckung benannter Kunden eine gleich vorherrschende Stellung in der Warenkreditversicherung wie die Pauschalversicherung erringen werde. Das ist wegen der hohen Kosten des Kreditüberwachungsapparates unmöglich.

Die Losung der Warenkreditversicherer für die nächsten Jahre lautet: Beschränkung auf ein mittleres Geschäft zum Zweck der

[2]) Nr. 40 (16. Februar 1936): „Die wirtschaftliche Bedeutung der Kreditversicherung".

Neubildung von Reserven. Dabei legt man heute viel mehr Wert als früher auf die Übersichtlichkeit des zu übernehmenden Obligos, um einen innerlich gesünderen Versicherungsbestand aufzubauen. **Man verbilligt die Prämiensätze und erhöht dafür den Selbstbehalt der Versicherungsnehmer, um die faktisch nicht kontrollierbaren, daher besonders riskanten Kleinkredite aus der Deckung auszuschließen.** Über einen allgemeinen weiteren Ausbau der Kreditüberwachung in seinen Verträgen schreibt der Hermes in seinen Berichten, im Jahre 1933 habe er auch in der Pauschalversicherung erneut feststellen können, daß der Wunsch nach Mitprüfung und Mitüberwachung einen erheblichen Anteil an der Versicherungsfreudigkeit seiner Kunden gehabt habe. Im Jahre 1935 habe der wachsende Umfang der Delkredereversicherung benannter Kunden eine starke Vermehrung des Auskunftsmaterials sowohl nach der Zahl der geprüften Firmen als auch nach der Zahl der Erkundungsquellen gebracht.

3. Warenkreditversicherungsbetrieb als qualifizierte Auskunftei mit angeschlossener Haftpflichtversicherung.

Wenn man zu einem gerechten Urteil über die Leistungen der Warenkreditversicherung kommen will, darf man ihre Leistungen nicht allein nach den absoluten Ziffern der Schadensvergütungen wie bei anderen Versicherungssparten bemessen, sondern man muß sie auch unter dem Gesichtspunkt klug verhüteter Kreditfehlleitungen werten. Man kann die Warenkreditversicherung in ihrer heutigen Form wohl am besten als eine qualifizierte Auskunftei mit angeschlossener Haftpflichtversicherung betrachten. Die deutsche Warenkreditversicherung weiß heute mehr denn je, daß eine stabile und leistungsfähige Schadensvergütung in Zeiten der Not von einer zu allen Zeiten gut funktionierenden Schadensverhütung abhängt. Der Hermes betont daher stets von neuem den großen wirtschaftlichen Wert seines Informationsapparates und seiner zentralen Schuldnerkontrolle[3]): Während es dem Warengläubiger schwer falle, an seine Kunden wegen Offenlegung der finanziellen Verhältnisse heranzutreten, könne dies der Hermes, bei dem ein großer Teil der Warenkredite zusammenläuft, als stiller Treuhänder der Lieferanten tun. Wenn man auch hier und da Enttäuschungen bezüglich einer reellen Ausfüllung der vom Hermes herausgegebenen Fragebogen erlebe[4]), so müsse man doch feststellen, daß der überwiegende Teil der Warenschuldner die gestellten Fragen ohne Rückhalt beantwortet habe.

Jedenfalls steht das eine fest, daß die Versicherungsgesellschaft durch ihre Zusammenarbeit mit den Großauskunfteien, durch das Material der Versicherungsanträge, durch Rückmeldungen der Versicherten und durch Befragung der zu deckenden Kunden über eine genügende Zusammenschau verfügt, die den tüchtigen und ehrlichen Kreditnehmer fördert und den vorsichtigen Kreditgeber schützt. Mit der Besserung der Kreditsicherheit vom Jahre 1933 an hat sich auch die Leistungsfähigkeit der Kreditversicherung ständig gebessert, was sich in den günstigen

[3]) Geschäftsbericht für 1930.

[4]) Schönfärbungen werden meist im Zusammenhang mit anderem Material von dritter Seite erkannt.

Abschlüssen des Hermes für die Jahre 1934, 1935 und 1936 äußert. Sie brachten ihm einen jedesmaligen Gewinn von RM. 250 000,— und mehr.

4. Die Zukunft der Warenkreditversicherung im Hinblick auf die Besserung der Kreditsicherheit.

Es wäre noch die Frage zu stellen, ob es sich denn heute überhaupt noch lohnt, eine Versicherung gegen Insolvenzverluste abzuschließen, wo doch die Kreditsicherheit im Vergleich zur Vorkriegszeit eine unglaublich gute ist, was die Zahl der Insolvenzen anlangt! Denn während in den letzten 6 Vorkriegsjahren jährlich etwa 10—12 000 Konkursanträge gestellt worden sind, ist ihre Zahl von 8000 im Jahre 1933 auf 6200 im Jahre 1934, auf 6000 im Jahre 1935 und auf etwa 5500 im Jahre 1936 gesunken. Noch ausgeprägter als der Rückgang der Konkurse in den letzten Jahren ist der Rückgang der Vergleichsverfahren.

Während ihre Zahl von 3150 im Jahre 1928
auf 5000 im Jahre 1929
auf 7180 im Jahre 1930
auf **8630** im Jahre **1931** gestiegen ist,
ist sie dann auf 6190 im Jahre 1932
auf 1476 im Jahre 1933 und
schließlich gar auf **775** im Jahre **1934** und
auf 775 im Jahre **1935** gefallen.

Ebenso günstig verhält es sich mit dem Rückgang der Wechselproteste. Während ihre Zahl im Jahre 1931 noch 1,48 Millionen Stück mit einer Schuldsumme von 326,4 Millionen RM. betragen hat, machte sie

1933 nur mehr 750 000 Stück mit einem Betrag von . . . . . 103,56 Mill. RM.
1934 nur mehr 520 000 Stück mit einem Betrag von . . . . . 68,50 Mill. RM.
1935 nur mehr 520 000 Stück mit einem Betrag von . . . . . 68,50 Mill. RM. aus.

Lohnt es sich denn heute noch eine Kreditversicherung abzuschließen, wenn man liest, daß der festgestellte Insolvenzverlust aus eröffneten Konkursen und Vergleichen

1928 418 Millionen RM.,
1929 652 Millionen RM.,
1930 777 Millionen RM.,
1931 900,6 Millionen RM.,
1932 814,2 Millionen RM.

betragen hat, also ganz grob genommen einmal zwischen einer halben bis einer ganzen Milliarde RM. von guten zu schlechten Jahren geschwankt hat, während er in den Jahren 1933 und 1934 zwischen 300 und 200 Millionen RM. lag[5]).

[5]) Er ist allerdings höher anzusetzen, weil sich die Zahl für das Verhältnis zwischen den mangels Masse abgelehnten Konkursanträgen zu den Konkursanträgen überhaupt seit 1928 mehr als verdoppelt hat.

Über die Gründe für diese ungeahnt günstige Entwicklung bemerkt das Institut für Konjunkturforschung, daß in den Jahren 1928 bis 1932 eine einmalige sehr gründliche Bereinigung der Wirtschaft von finanziell schwach fundierten Inflationsgründungen stattgefunden hat, und daß die Wirtschaft bereits von allen schwachen Gründungen bereinigt in den neuen Konjunkturaufschwung gegangen ist. Hinzu kommt, daß die heutige Wirtschaftsbelebung in erheblichem Umfange von staatlichen Aufträgen getragen wird; so können die Betriebe mit sicheren Zahlungseingängen rechnen. Ferner hat die straffe Wirtschaftslenkung durch Errichtungs- und Erweiterungsverbote Kapitalfehlleitungen verhindert. Auch das Gleichbleiben der Zahl der Wirtschaftstreibenden mußte bei ständig steigenden Umsätzen dazu beitragen, daß die Zahlungsschwierigkeiten sich in engem Rahmen hielten. Außerdem haben auch rein psychologische Gründe einen Rückgang der Insolvenzen bewirkt. Das Vertrauen auf den Erfolg der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung hat zweifellos manchen Gläubiger veranlaßt, Anträge auf die Einleitung von Konkursen aufzuschieben, weil er von der anhaltenden Wirtschaftsbelebung eine Besserung der finanziellen Lage seines Schuldners erwartet hat[6]).

Zur Frage, ob sich nun bei alledem noch der Abschluß einer Warenkreditversicherung lohne, ist zunächst zu bemerken, daß die auf die erfreulich niedrige Zahl von 6–7000 zurückgegangenen Insolvenzen wohl auch einmal wieder um das eine oder andere Tausend steigen können, wenn einmal die Auswirkungen der wirtschaftlichen „Vorsterblichkeit" wieder aufgehoben sind. Auch darf man sich nicht der anderen irrigen Meinung hingeben, daß eine staatliche Wirtschaftslenkung das Institut des Konkurses in Zukunft überhaupt überflüssig mache. Nein! Denn einmal wird der Staat, wie die Stellvertreter des Werberates der deutschen Wirtschaft, B. Köhler und Reinhart, zu dieser Frage bemerken, nicht immer so weitgehend die Initiative ergreifen, sondern mehr und mehr den Einzelunternehmer zum Zuge kommen lassen, und zum andern bleibt es auch im nationalsozialistischen Staat so: „Was stark ist, wird sich durchsetzen, was schwach ist, muß aus dem Rennen ausscheiden!" Aus der Tatsache, daß der Staat Schornsteine zum Rauchen gebracht habe, die sonst nie wieder geraucht hätten, dürfe man nicht etwa folgern, daß die Führung nunmehr das Risiko übernehmen und gar ein Gesetz erlassen würde, wonach in Zukunft jeder Zusammenbruch verboten sei[7]).

Zu bedenken ist ferner, daß rund die Hälfte der zur Zeit beantragten Konkurse mangels Masse abgelehnt wird und daß bei den eröffneten Konkursen die Deckungsquote aller Forderungen von 11,6 % 1928 auf etwa 8,7 % 1934 gefallen ist; ähnlich sind die Ergebnisse hinsichtlich der Vergleichsquote, die sich seit 1932 auf

---

[6]) Daten sind dem Artikel „Kreditsicherheit" aus dem Wochenbericht des Inst. f. Konjunkturforschung, Herausg. Prof. Dr. Wagemann, Nr. 11 d. 9. Jahrg. 18. März 1936 und dem Artikel Konk. u. Vergleichsverf. im Jahre 1936 und im Januar 1937 aus dem 1. Februar-Heft Wirtschaft und Statistik, Nr. 17, Jahrgang Nr. 3, 1937 entnommen.

[7]) Aus dem zweiten Juliheft der deutschen Volkswirtschaft 1936.

dem Stande von rund 41 % hält. Sie beträgt damit rund zwei Drittel des Höchststandes (d. i. 60,5 %) vom Jahre 1928[8]). Eine Mengenkonjunktur, wie sie in den letzten Jahren eingesetzt hat, genügt eben allein nicht, um stark verschuldete Unternehmen zu sanieren.

Aus alledem geht hervor, daß die Warenkreditversicherung durch ihre Vertragsumstellungen in Richtung auf eine genauere Mitprüfung und -überwachung der zu deckenden Kunden dem Bedürfnis sehr vieler Unternehmer nach einem wirksamen Schutz vor potenzierten Überraschungsverlusten durch Schadensverhütung und wenn nötig Schadensvergütung entgegenkommt, sodaß sie in den nächsten Jahren sicherlich eine weitere Ausdehnung ihres Geschäftes erleben wird. Eine generelle Beantwortung der Frage, ob in dem oder jenem Falle der Abschluß einer Kreditversicherung vorzuschlagen sei oder nicht, ist abzulehnen. Das hängt von allzuvielen subjektiven Momenten in der Leitung der einzelnen Unternehmung und objektiven Momenten in der Unternehmung selbst ab. **Umgekehrt versichert auch nicht der Kreditversicherer generell jede Branche!** Man muß hier wieder zwischen benannter und unbenannter Versicherung unterscheiden. In der benannten Versicherung hat auch in der Krisenzeit eine völlige Ausscheidung einzelner Branchen aus seinem Geschäftsbereich nicht stattgefunden. In der unbenannten Versicherung hielt er sich im Sommer 1935 von der Rauchwarenbranche fern, während im übrigen nur zeitweise der Abschluß von Verträgen zurückgestellt wurde; dies geschah meist deshalb, um Einwirkungen besonderer Ereignisse zunächst besser übersehen zu können. Zu den Branchen, in denen er sich zeitweise zurückhält, gehört insbesondere die Häute- und Fellbranche[9]).

Mit Vorliebe machen kleinere und mittlere Firmen von der Warenkreditversicherung Gebrauch, weil sie, wie der Hermes für 1933 schreibt, infolge der Wirtschaftsbelebung und der Bestrebungen zur Hebung des Mittelstandes in Industrie und Handel höhere Warenkredite einräumen müssen, als ihrem eigenen Fassungsvermögen entspricht. Aber auch große und finanziell starke Firmen bedienen sich vor allem wegen des Evidenzdienstes der Warenkreditversicherung.

Was die allerletzte Entwicklung der Insolvenzzahlen anlangt, ist eine leichte Zunahme in gewissen Gruppen der Produktionsgüterindustrien zu bemerken, so in der Gruppe Herstellung von Eisen-, Stahl- und Metallwaren, Maschinen-, Apparate-, Fahrzeugbau und im Baugewerbe. Diese Zunahme ist aber nicht so ausgesprochen, daß sie weitere Schlüsse zuließe. Zum Teil sind die Zusammenbrüche auch hier die Folge einer gewissen Übersetzung (Radio). Eine Abnahme verzeichnen dagegen die Zahlen im Nahrungs- und Genußmittelgewerbe und in der Textilindustrie.

[8]) Vgl. Fußnote auf der vorhergehenden Seite!
[9]) Nach persönlichen Informationen.

B. Zusammenfassung: Bewertung der Warenkreditversicherung.

Für die grundsätzliche Wertung der Kreditversicherung als Institution und Wirtschaftsinstrument können weder die erlittenen schweren Verluste noch der zunächst relativ geringe Umfang der von der Kreditversicherung erfaßten Transaktionen maßgebend sein. Vielmehr kommen wir nach den Erfahrungen, die bisher gemacht wurden, zu der Folgerung, daß wir in der Kreditversicherung, wie sie heute organisiert ist, ein wertvolles Instrument der Handelspolitik und der Absatzförderung besitzen. Die deutsche Warenkreditversicherung stellt den krönenden Abschluß der Einrichtungen zur Sicherung des Warenkredites dar. Sie sieht ihre Hauptaufgabe in der Verhütung und nötigenfalls in der Vergütung von Schäden.

Daß die Warenkreditversicherung trotz ihrer starken Betonung der Schadensverhütung gegenüber der Schadensvergütung mit Recht als Versicherung bezeichnet wird, kann nicht bezweifelt werden. Sie ist eine Versicherung, weil sie deren Voraussetzungen annähernd erfüllt: Die Unsicherheit einer Gefahr (das „incertus an", das „incertus quando" und „quomodo", d. h. das „Unsicher ob", das „Unsicher wann und wie") ist bei ihr gegeben.

Die Zufälligkeit des Schadenseintrittes ist vorhanden. Gegen die an sich große Versuchung, die Warenkreditversicherung zu mißbrauchen, werden Vorkehrungen getroffen durch besonders vorsichtige Interessentenauswahl und Schadensvorwegtragung der Versicherten.

Die Bestimmbarkeit und Meßbarkeit des Schadens ist gegeben. Eine Auszahlung der Schäden erfolgt in der Regel erst nach völliger Abwicklung der Insolvenzen.

Ungünstiger dagegen verhält es sich, wie wir gesehen haben, mit den technischen Voraussetzungen. Besonders bedenklich aber ist folgendes: Wir haben oben gesagt, daß die Warenkreditversicherung, damit nicht durch gewisse Ereignisse ganze Serien von Schadensfällen gleichzeitig auftreten, eine möglichst große Branchenmischung anstreben muß. Trotzdem besteht für die Versicherung noch eine gewisse Existenzgefahr, wenn das Schadensereignis in sehr vielen Fällen eintritt.

Diese Gefahr läßt sich bei einer Konjunkturversicherung, wie es die Warenkreditversicherung ist, nie ganz ausschließen. Daraus eben erklärt sich bei ihr letztlich der Zwang einer dauernden Verbesserung der Schadensverhütung, -beschränkung und -eindämmung sowohl in Jahren günstiger wie schlechter Konjunktur. In Jahren günstiger Konjunktur, um möglichst viel Reserven für schlechte Jahre ansammeln zu können, in Jahren schlechter Konjunktur zur Gewährung eines stabilen Versicherungsschutzes. Eine reichliche Reservenbildung und eine weitgehende Rückversicherung sind bei ihr mehr als bei einer jeden anderen Versicherung die tragenden Grundpfeiler ihres Bestandes.

Damit haben wir die Gründe für die Schwierigkeiten der Warenkreditversicherung in der Nachkriegszeit aufgedeckt. Ihre Anlaufzeit war hinsichtlich der Reservenbildung zu kurz; denn die Krisen folgten einander zu rasch, und die letzte war eine Weltkrise von unverhältnismäßig langer Zeitdauer. Das traurige Kapitel der Zusammenbrüche der beiden großen deutschen Kredit-

versicherungen wirkten auf das Ausland natürlich nicht ermutigend. Um so mehr spricht es für die Geschäftsführung und das Ansehen des Hermes, daß ihm ein großer Teil seiner ausländischen Rückversicherer bis zur Julikrise des Jahres 1931 treugeblieben ist. Es ist daher verständlich, daß sich unsere Kreditversicherung, nachdem der Nordwolleskandal und die nachfolgende Vertrauenskrise gegen Deutschland die Kündigung der letzten ausländischen Rückversicherungsabkommen nach sich gezogen hatten, nach einer starken Rückendeckung durch das Reich umgesehen hat.

Wer weiß aber, ob sie sich nicht doch noch ausgeblutet hätte, wenn nicht der Sieg des Nationalsozialismus dem rapid fortschreitenden Wirtschaftszusammenbruch einen energischen Einhalt geboten hätte?

Die Organisation der Versicherung als solche hat, abgesehen von einigen Änderungen, in der Weltkrise ihre Feuerprobe bestanden. Ihre tragenden Grundgedanken — um die Jahrhundertwende aus England importiert — wurden in Deutschland eigenartig umgebaut und verbessert, sodaß die neue Form der Versicherung, wegen ihrer beiden Wurzeln „englisch-hamburgisches System" genannt, infolge ihrer Bewährung in der Vorkriegszeit bald allenthalben im Ausland nachgeahmt wurde. Sie diente z. B. nach dem Kriege der neu aufzubauenden niederländischen und der tschechoslowakischen Warenkreditversicherung zum Vorbild. Auch ihre späteren Vertragsumstellungen fanden stets dankbare Nachahmer. Noch größere Anerkennung fand im Ausland das gemischtwirtschaftliche und durch das Ausscheiden der Frankfurter Allgemeinen in der Hand e i n e r Versicherungsgesellschaft zentralisierte System der 1926 begründeten deutschen Exportkreditversicherung.

Zusammenfassend kann man sagen: Die deutsche Warenkreditversicherung hat nach dem Kriege eine für die Warenkreditversicherung der ganzen Welt wertvolle Pionierarbeit geleistet. Das hängt damit zusammen, daß das Bedürfnis nach ihr in keinem andern Lande der Welt so groß war als in dem durch Weltkrieg, Inflation und Reparationszahlungen verarmten Deutschland, d. h. es war hier mehr als sonstwo notwendig, eine Gefahrengemeinschaft zu schaffen. Allerdings entsprach ihrer Ausbreitung dann in der Weltwirtschaftskrise auch die Aufgabe. Sie mußte mehr als jede andere nationale Warenkreditversicherung ihren Versicherten beispringen. Der Hermes konnte den schweren Kampf um die eigene Existenz nur deshalb bestehen, weil er mit feinem Fingerspitzengefühl der Veränderung der Wirtschaftslage in seinen Versicherungsbedingungen stets, soweit dies überhaupt möglich ist, Rechnung getragen hat. Letzten Endes ist aber seine Aufrechterhaltung und Hinüberrettung in eine bessere Zukunft der Opferbereitschaft seiner Muttergesellschaft, der Münchener Rückversicherungsgesellschaft, zu verdanken.

Möge der deutschen Wirtschaft durch die starke Aufbauarbeit unseres Führers eine lange Erholungszeit beschieden sein! Dann ist die deutsche Warenkreditversicherung nach ihrer jetzigen Organisation imstande, durch Ansammlung von ausreichenden Reserven künftigen Stürmen, die nicht ausbleiben werden, standzuhalten zur Stütze und Stärkung ihrer Betreuten!

Literaturverzeichnis.

I. Allgemeiner Teil:

Ackermann K.: Die Sicherungsübereignung an Warenlagern. Marburg 1919.

Berliner Industrie- und Handelskammer: Der Eigentumsvorbehalt in Wirtschaft und Recht. Berlin 1931.

Bücken C.: Aufklärung über das Auskunftswesen und die Presse über das Auskunftswesen. Aachen 1928.

Bundschuh H.: Kreditbeschaffung und Kapitalanlage. Berlin 1934.

Creditreform: Jahresberichte des Verbandes der Vereine Creditreform ab 1928.

Creditreform: Die reformbedürftige Vergleichsordnung. Leipzig 1932.

Culemann H.: Kreditschutz durch die Branche, Abwehr von Verlusten durch Erfahrungsaustausch. Berlin 1932.

Die Bedeutung des Lieferantenkredits für den Einzelhandel. Nr. 7/8 der Mitteilungen der Forschungsstelle für den Handel. Berlin 1933.

Die Industriewirtschaft. Sonderheft Nr. 31 des Institutes für Konjunkturforschung. Berlin 1933.

Die Welttextilkrise. Sonderheft Nr. 24 des Institutes für Konjunkturforschung Berlin 1931.

Goldmann H.: Die Gläubigerschutzverbände, ihre Organisation und Wirksamkeit. Berlin 1931.

Harms B.: Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft, zwei Bände. Berlin 1928.

Hecht H.: Kredite und Risiken im Exporthandel. (In: „Die Kreditwirtschaft" Bd. II. Leipzig 1927.)

Jannott K.: Wirtschaftskrise und Versicherungswesen. Jena 1932.

Koch, A.: Der Warenkredit der Banken und seine Sicherstellung. Jena 1922.

Koch W.: Das Abzahlungsgeschäft in Handel und Industrie und seine Finanzierung. Berlin 1931.

Leitner Fr.: Unternehmungsrisiken. Berlin 1915.

Mahlberg W.: Das Auskunftswesen und seine Probleme. (In: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 13. Leipzig 1928.)

Manes A.: Grundzüge des Versicherungswesens. Berlin 1932.

Oberparleiter K.: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Berlin 1930.

Ottel K.: Die Technik des wirtschaftlichen Verkehrs. Wien 1927.

Schimmelpfeng: Handbuch des deutschen Auskunftswesens. Berlin 1922.

Schleifenbaum R.: Der Großhandel in der deutschen Wirtschaft und Die Entwicklung und heutige Stellung der wichtigsten Großhandelszweige. (In: Zeitschr. f. handelswissensch. Forschung, 26. Jahrg. 1932.)

Schück W.: Handbuch der Exportpraxis. Stuttgart 1931.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.

Stets W.: Die kaufmännische Auskunftserteilung. Leipzig 1921.

Vierteljahreshefte zur Statistik des Deutschen Reiches.

Vierteljahres- und Wochenberichte des Institutes für Konjunkturforschung.

Vogels W.: Vergleichsordnung vom 26. Februar 1935. Berlin 1935.

Wagemann E.: Konjunkturlehre. Berlin 1928.

Weber Ad.: Handels- und Verkehrspolitik. (In: Volkswirtschaftslehre IV. Bd. München-Leipzig 1933.)

Werner F.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre II. Teil. Hamburg 1926.

Zergiebel D.: Der Kreditschutz in Handel und Gewerbe, insbesondere die Vereine Creditreform. Leipzig 1921.

v. Zwiedineck-Südenhorst O.: Allgemeine Volkswirtschaftlehre. Berlin 1932.

II. Literatur über Kreditversicherung:

Ahrens H.: Die Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches Problem der privaten Kreditversicherung. Rostock 1929.

Bericht über die II. Generalversammlung der Internationalen Kreditversicherungsvereinigung in Berlin 1930 (unverkäufliches Exemplar).

Eckstein H.: Kreditversicherung und Debitorenminderbewertung in der Handels- und Steuerbilanz. (In: Deutsche Steuerzeitung Jahrgang 16 Nr. 7.)

Eichhorn H.: Organisation und Methoden der deutschen Insolvenzstatistik mit besonderer Berücksichtigung ihrer Bedeutung für die Risikenbewertung in der Kreditversicherung. München 1930.

Goldschmidt E.: Die Exportkreditversicherung, ein kritischer Beitrag zum Problem der Exportförderung. Berlin 1928.

Gubitz W.: Das Kreditversicherungsgeschäft in Deutschland. In: Zeitschr. für handelswissensch. Forschung, Heft 3 vom März 1933.)

Hermes: Geschäftsberichte der Hermes Kreditversicherungs-AG. Berlin ab 1918.

Hermes: Werbeheft „Die Delkredereversicherung". Sammlung von Aufsätzen der ebengenannten Versicherung. Berlin 1929.

Herzfelder E.: Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig 1904.

Herzfelder E.: Die Abzahlungskreditversicherung. (In: Süddeutsches Bank- und Handelsblatt v. 30. 6. 1930.)

Johansen C.: Die steuerliche Bewertung der Außenstände und die Kreditversicherung. (In: Deutsche Steuerzeitung, Jahrgang 16. Nr. 3.)

Kreditversicherung, ihre Vor- und Nachteile. (In: „Wirtschaftlichkeit" Heft 203. Stuttgart 1936.)

Liebig E. v.: Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung. Berlin 1905.

Manes A.: Abschnitt „Kreditversicherung". (Im: Versicherungswesen, Bd. II. Güterversicherung. Berlin/Leipzig 1931.)

Manes A.: Einschlägige Artikel über Kreditversicherung im Versicherungslexikon. Berlin 1930.

Molt C G.: Die Kreditversicherung. Stuttgart 1905.

Molt W.: Der Kreditversicherungsvertrag. Stuttgart 1913.

Pintschovius K.: Die Kreditversicherung. München 1927.

Rockel P.: Die Warenkreditversicherung. Würzburg 1927.

Ruprecht P.: Die steuerliche Bewertung der Außenstände und die Kreditversicherung. (In: Deutsche Steuerzeitung, Jahrg. 16. Nr. 3.)

Schimmelpfeng W.: Das Problem der Kreditversicherung. Berlin 1887.

Schinck H.: Die Exportkreditversicherung. Breslau 1930.

Schlesinger G.: Zur Frage des Kredits und der Kreditversicherung. Berlin 1929.

Schlesinger G.: Aufsätze über die internationale Kreditversicherung im Assekuranz-Jahrbuch Wien.

Simon C.: Die Ausfuhrkreditversicherung. Vortrag vom 12. Februar 1935. (Sonderdruck der Zeitschrift „Der Versicherungskaufmann".)

Spensberger O.: Die deutsche Exportkreditversicherung und die Exportkreditrückversicherung. Frankfurt a. M. 1934.

von der Tann: Delkredereversicherung auch in normalen Zeiten? (In: Bayer. Industrie Nr. 21 v. 19. 8. 1927.)

Tschelnitz H.: Kreditversicherung. Berlin 1931.

Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie: Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. Veröffentl. Nr. 31 vom April 1926. Veröffentl. Nr. 43 v. Januar 1929.

III. Sonstige Unterlagen:

Geschäftsberichte der Allianz und Stuttgarter Verein Versicherungs-AG. Berlin ab 1926.

Geschäftsberichte der Münchener Rückversicherungsgesellschaft ab 1925.

Versicherungsverträge aus der Praxis.

Zeitschriften:

Die Bank
Das Bank-Archiv
Die Bankwissenschaft
Die Betriebswirtschaft, Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis
Der Deutsche Ökonomist
Magazin der Wirtschaft
Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen
Die Versicherung (Wien)
Der Deutsche Volkswirt
Weltwirtschaftliches Archiv
Der Wirtschaftsdienst
Zeitschrift für Betriebswirtschaft
Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft
Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung

Zeitungen:

Material aus dem Archiv der Bayerischen Vereinsbank München
Berliner Börsenzeitung
Berliner Tageblatt
Deutsche Allgemeine Zeitung
Deutsche Bergwerkszeitung
Frankfurter Zeitung
Münchener Neueste Nachrichten
Völkischer Beobachter

Lebenslauf.

Am 29. Juni 1908 wurde ich, Ernst Täuber, zu Bayreuth geboren. Ich besuchte vier Jahre die Volksschule, anschließend das humanistische Gymnasium meiner Vaterstadt. Hierauf legte ich 1928/29 das für das höhere Lehramt in Wirtschaftswissenschaften und Geographie vorgeschriebene praktische Vorbereitungsjahr je zur Hälfte in der Filiale der Bayerischen Vereinsbank und im Büro des Eisenwerkes Hensel in Bayreuth ab.

Vom Sommersemester 1929 an studierte ich an der Technischen Hochschule in München das genannte Fach und bestand dort im Frühjahr 1932 den ersten Teil der Lehramtsprüfung. Zur Vorbereitung auf meine Lehrtätigkeit war ich bis zum Frühjahr 1933 der Dürer-Oberrealschule Nürnberg zugeteilt. 1933 habe ich diese Anstalt als Studienassessor verlassen.

Anschließend daran studierte ich zwei Semester Nationalökonomie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München.

Seit September 1934 unterrichte ich an der Städtischen Kaufmannsschule im Rosental, München. Am 20. April 1937 wurde ich zum städtischen Studienrat an dieser Schule ernannt.

Am 20. Dezember 1937 bestand ich die mündliche Doktorprüfung.

Verlagsdruckerei Hans Plasnick, Großenhain i. Sa.